

Konzernlagebericht

Das Jahr 2007 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte. Im Vordergrund stand der Vertragsabschluss mit Novartis, einer der größten Kooperationsverträge in der Industrie, der für die nächsten zehn Jahre vertraglich zugesicherte Zahlungen von mehr als 410 Mio. € vorsieht. Der Konzernumsatz lag mit 62,0 Mio. € um 17% über dem Vorjahr, das operative Ergebnis stieg trotz einmaliger Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Novartis-Vertrag um 13% auf 7,0 Mio. €.

RÜCKBLICK AUF DAS GESCHÄFTSJAHR 2007

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 verzeichnete MorphoSys eine anhaltend starke Nachfrage nach seiner firmeneigenen Antikörpertechnologie HuCAL. Am Konzernhauptszitz in Deutschland und bei den Tochtergesellschaften in Großbritannien und den USA waren insgesamt rund 300 Mitarbeiter beschäftigt. Das größte Geschäftswachstum verzeichnete das Segment Therapeutische Antikörper.

Auf operativer Ebene belegten die während des Jahres geschlossenen Kooperationen die starke Nachfrage nach den Technologien von MorphoSys. Zunächst konnte MorphoSys im März 2007 mit dem zweitgrößten japanischen Pharmaunternehmen Astellas eine Kooperation im Bereich therapeutischer Antikörper vereinbaren. Außerdem unterzeichnete MorphoSys zum Jahresende 2007 mit Novartis eine neue, auf zehn Jahre angelegte Kooperation und schloss damit eine der größten Forschungsallianzen nicht nur in seiner Unternehmensgeschichte, sondern in der Biotechnologiebranche überhaupt ab.

Die firmeneigenen Antikörperprogramme MOR103 und MOR202 verliefen weiterhin wie geplant. Für das Projekt MOR103 hat MorphoSys im Dezember 2007 einen Antrag auf klinische Erprobung gestellt. Außerdem konnte MorphoSys für das Zielmolekül, auf dem MOR103 beruht, eine starke Patentposition sicherstellen.

Im Jahr 2006 hatte MorphoSys ein auf mehrere Jahre angelegtes Programm zur Technologieentwicklung gestartet, das zu einer wesentlich verbesserten Version seiner Plattform zur Herstellung von Antikörpern führen wird. Zu diesem Zweck wurde im November 2007 ein breites Patentportfolio von Dyax im Bereich Antikörper einlizenziert.

In finanzieller Hinsicht konnte MorphoSys im Mai 2007 erfolgreich 652.188 Aktien bei internationalen institutionellen Investoren in Europa und Nordamerika zu 50,00 € je Aktie platzieren. Das Unternehmen erzielte dadurch einen Bruttoemissionserlös von rund 32,6 Mio. € und erhöhte damit seinen Bestand an liquiden Mitteln auf mehr als 100 Mio. €. Außerdem verbuchte das Unternehmen in 2007 einen Steuerertrag in Höhe von 2,3 Mio. € aufgrund der Aktivierung aller steuerlichen Verlustvorträge.

MorphoSys wird auch zukünftig sein auf zwei Segmenten beruhendes Geschäftsmodell fortführen. Mit der Finanzkraft, die das Unternehmen durch den mit Novartis neu geschlossenen Vertrag gewonnen hat, beabsichtigt MorphoSys, seine Anstrengungen für die Eigenentwicklung von Medikamenten zu erhöhen und gleichzeitig seine mit Partnern betriebene Pipeline für therapeutische Antikörper auszuweiten. Auch für das zweite Segment Forschungsantikörper werden weiteres Wachstum und eine Erhöhung des derzeitigen Marktanteils erwartet.

ORGANISATIONSSTRUKTUR UND GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

ORGANISATIONSSTRUKTUR UND WELTWEITE PRÄSENZ

Zurzeit betreibt MorphoSys sein Geschäft in zwei operativen Segmenten. Das Segment Therapeutische Antikörper entwickelt Medikamentenkandidaten sowohl für Partnerunternehmen als auch für die firmeneigene Produktpipeline. MorphoSys' zweites operatives Segment Forschungsantikörper liefert unter der Marke AbD Serotec hochwertige Antikörper für den Forschungssektor.

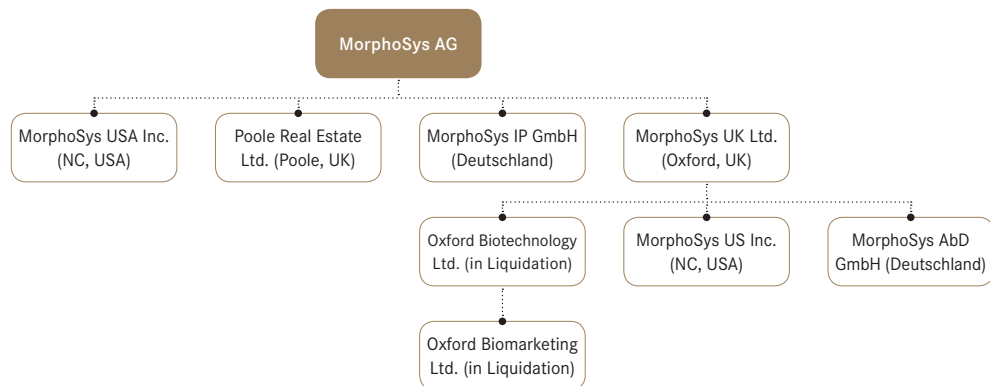
MorphoSys ist an verschiedenen Standorten in Europa und den USA tätig. Die drei wichtigsten Standorte von MorphoSys sind sein Konzernsitz im deutschen Biotechnologie-Cluster Martinsried nahe München, die jüngst eingeweihten Labore in Oxford, einem der akademischen Forschungszentren Englands, und die Einrichtungen im Technologiepark des Research Triangle Parks nahe Raleigh, North Carolina, USA.

Alle Aktivitäten des Segments Therapeutische Antikörper sind in Martinsried angesiedelt. Die dortigen Forschungsaktivitäten beinhalten die Entwicklung und die funktionale Charakterisierung von Produktkandidaten sowohl für die Pharma- und Biotechnologiebranche als auch für die firmeneigene Entwicklungspipeline. Alle übrigen Konzernfunktionen im Bereich Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung sind in Martinsried zusammengefasst.

Auch das Segment Forschungsantikörper AbD Serotec ist in Martinsried präsent, sowohl mit seinen Verwaltungsfunktionen als auch mit seiner Herstellung neuer Forschungsantikörper auf der Grundlage der HuCAL-Technologie – letzteres aufgrund der ehemaligen Geschäftsinitiative Antibodies by Design. Der zweitgrößte MorphoSys-Standort mit 83 Mitarbeitern von AbD Serotec befindet sich in Oxford, England. Die Forschung an diesem Standort betrifft im Wesentlichen die Entwicklung und Charakterisierung von Antikörpern für Forschungszwecke – sowie Vertrieb und Marketing außerhalb der USA.

AbD Serotec ist derzeit in den USA, dem wichtigsten Markt für Forschungsantikörper, mit einem Team von 20 Personen in Raleigh, North Carolina, vertreten. Die gegenwärtige Hauptaufgabe dieses Standorts ist die Unterstützung des Segments beim Marketing und Vertrieb; zurzeit werden an diesem Standort keine Forschungsaktivitäten durchgeführt.

Die Integration und Einbeziehung der erworbenen Gesellschaften wurde im Berichtsjahr wie geplant erfolgreich zum Abschluss gebracht. Die Tochtergesellschaften wurden verschmolzen und im Januar 2007 wurden die Firmenbezeichnungen geändert. In Deutschland wurde die Serotec GmbH (Düsseldorf) in MorphoSys AbD GmbH umbenannt. Der Name der britischen Serotec Ltd. (Oxford, Großbritannien) wurde in MorphoSys UK Ltd. geändert. Außerdem wurde die MorphoSys UK Ltd. (früher Biogenesis Ltd.) in Poole Real Estate Ltd. umbenannt. In den USA wurde die ehemalige Biogenesis Inc. (Brentwood, New Hampshire) auf die Serotec Inc. (Raleigh, North Carolina) verschmolzen, die anschließend in MorphoSys US Inc. umbenannt wurde.



PRODUKTE UND MÄRKTE

SEGMENT THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER

Das Unternehmen hat die Zahl seiner im Bereich therapeutische Antikörper betriebenen Partnerprogramme weiter erhöht und bis zum Jahresende 2007 auf 50 gesteigert. Hiervon erreichten im Verlauf des Jahres 2007 zwei die klinische Entwicklung und ließen die Zahl der Antikörperprogramme in der klinischen Erprobung der Phase 1 auf vier steigen. Bis zum Jahresende 2007 erhöhte sich die Zahl der Programme in der präklinischen Entwicklung von 14 auf 23, während die Zahl der Forschungsprogramme bei 23 lag (Jahresende 2006: 27 Programme).

Daneben entwickelt MorphoSys eigene therapeutische Antikörperkandidaten für die Bereiche entzündliche Erkrankungen und Krebs. Die firmeneigene Antikörperpipeline des Unternehmens besteht gegenwärtig aus den beiden Programmen MOR103 und MOR202. Im Dezember 2007 hat MorphoSys in den Niederlanden den Antrag zur klinischen Erprobung (CTA - clinical trial application) von MOR103 gestellt. MOR103 ist ein HuCAL-Antikörper, der zur Behandlung der Rheumatoiden Arthritis eingesetzt werden soll. Bei der Phase-1-Studie handelt es sich um eine randomisierte, Placebo-kontrollierte, doppelt-verblindet durchgeführte Studie mit einer von Probandengruppe zu Probandengruppe steigenden Dosis des Antikörpers MOR103. Die Studie

wird mit gesunden Probanden durchgeführt und bewertet die Sicherheit und die Verträglichkeit sowie die Pharmakokinetik der steigenden Dosierungen von MOR103. Bei MOR202 handelt es sich um einen vollständig menschlichen HuCAL-Antikörper gegen CD38, ein therapeutisches Zielmolekül zur Behandlung des multiplen Myeloms und bestimmten Formen von Leukämie. Im Verlauf von 2007 wurden weitere präklinische Studien durchgeführt, die im Tiermodell viel versprechende Ergebnisse zeigten.

Der Markt für therapeutische Antikörper ist von hohem Wettbewerb geprägt. Anhand der angewandten Technologien kann die Hauptkonkurrenz von MorphoSys grob in zwei Kategorien unterteilt werden – sonstige Antikörper- und Antikörperfragmenttechnologien, wie sie von den Firmen Medarex, Dyax, Domantis (vom Pharmakonzern GSK erworben) und Ablynx angeboten werden, sowie alternative Immuntherapien auf der Basis von antikörperähnlichen Strukturen beispielsweise von Molecular Partners (Schweiz) oder Pieris (Deutschland). Als Folge der anhaltenden Konsolidierung der Branche hat sich die Marktstellung von MorphoSys verbessert und das Eingehen zusätzlicher Kooperationen ermöglicht.

SEGMENT ABD

Bei AbD (Antibodies Direct) handelt es sich um den Bereich Forschungsantikörper von MorphoSys. Die Marke AbD Serotec wurde Anfang 2006 geschaffen, um die zusammengefassten Produkte und Dienstleistungen von Antibodies by Design, Biogenesis, Serotec und Oxford Biotechnology zu vermarkten – mehr als 10.000 Antikörper und immunologische Wirkstoffe, maßgeschneiderte monoklonale Antikörper aus der HuCAL-Bibliothek von MorphoSys sowie Antikörperherstellung und Konjugationsleistungen im Groß- und Kleinmaßstab.

Die Einheit AbD arbeitet mit einer Reihe von wichtigen Lizenzpartnern zusammen, um das Angebot und die Qualität des Angebots weiter zu verbessern. Unter den Partnern befinden sich Thermo Fisher, eine Unternehmensgruppe, die Technologien bereitstellt, um Fluoreszenzmarkierte Antikörper anzubieten, sowie die britische Forschungsgesellschaft Medical Research Council für den Zugang zu einer Vielzahl an **Hybridom***-Zelllinien als Quelle von Forschungsantikörpern. Außerdem kooperiert AbD mit Molecular Probes, Teil der Invitrogen Corp., um Fluoreszenz-Farbstoffe der Alexa-Fluor-Reihe anbieten zu können.



SIEHE GLOSSAR S. 144

Seit dem Start des Segments Forschungsantikörper AbD im Jahr 2004 wurden rasche Fortschritte erzielt, um AbD Serotec im Markt für Forschungsantikörper als einen führenden Anbieter zu etablieren. In einer von BioCompare Anfang 2007 durchgeführten Branchenerhebung belegte AbD Serotec bei der Kundenwahrnehmung weltweit Platz 11. Vor den Akquisitionen hatten weder Serotec noch Antibodies by Design/Biogenesis einen Platz unter den Top 20 belegt. AbD Serotec hat seit der Gründung erhebliche Fortschritte erzielt und gewinnt in seinem Segment weiterhin Marktanteile.

Der Markt für Forschungsantikörper durchläuft gegenwärtig eine Phase des Technologiewandels und der Branchenkonsolidierung. In struktureller Hinsicht ist der Markt sehr fragmentiert und besteht aus einer großen Zahl kleiner Anbieter. Wesentliche Wettbewerber sind größere Forschungsunternehmen wie Invitrogen oder Millipore und die in Großbritannien ansässige Abcam, die sich auf die Vermarktung von Forschungsantikörpern spezialisiert hat.

Ungeachtet der Tatsache, dass das Segment AbD Serotec nicht alle am Jahresbeginn 2007 formulierten Finanzziele vollständig erreicht hat, hat es sich zu einem der führenden Anbieter von Forschungsantikörpern entwickelt. AbD Serotec gilt als Anbieter hochwertiger Forschungsantikörper mit einem überlegenen Angebot und einer zuverlässigen Kundenbetreuung.

BESCHAFFUNG

MorphoSys bezieht seine Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe für Forschungsaktivitäten und die Herstellung von Antikörpermaterial extern von internationalen Lieferanten. Die meisten der eingekauften Materialien sind Standard-Labormaterialien, die von einer großen Anzahl von Anbietern angeboten werden. Um Versorgungsengpässe und eine mögliche Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten zu vermeiden, hält MorphoSys Bestände vor. Die Hauptaufgabe des Beschaffungswesens ist der Einkauf sicherer und hochwertiger Materialien zu günstigen Konditionen. Zu diesem Zweck analysiert MorphoSys kontinuierlich die internationalen Beschaffungsmärkte und fasst die weltweiten Bedarfsmengen im Konzern so weit wie möglich zusammen. Der Preis von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen kann sich jederzeit stark verändern. MorphoSys ist daher bestrebt, den Bezug strategischen Materials durch mittel- und langfristige Verträge zu sichern, und hatte in den letzten Jahren keine Probleme bei der Beschaffung ausreichender Mengen an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen zu vernünftigen Preisen.

Da das Segment AbD weltweit mit anderen Anbietern von Forschungsantikörpern konkurriert, ist das Unternehmen bemüht, sein externes Vertriebsnetz durch Verkaufsförderungs- und Vertriebsvereinbarungen mit Partnern zu stärken.

PRODUKTION

Während der letzten 15 Jahre hat MorphoSys, neben der Entwicklung der verbesserten HuCAL-Versionen, verschiedene interne Herstellungs- und Analyse-Plattformen etabliert. Diese erfüllen alle Anforderungen der Projektteams sowohl im Bereich der Forschung und Entwicklung als auch in der präklinischen Entwicklung. Die Plattformen erleichtern die Produktion einer Vielzahl von Antikörpern, die mittels Hochdurchsatzverfahren aus der HuCAL-Bibliothek isoliert werden, im Mikrogramm- bis Milligrammbereich und liefern auch präklinisches Material, beispielsweise für erste Tierstudien, im Grammbereich. Um einen nahtlosen Übergang von den Forschungsanwendungen hin zur Produktion von Material für klinische Studien zu gewährleisten, wurden die internen Expressionssysteme so ausgewählt, dass diese auch von externen Herstellern (CMO – contract manufacturing organizations) nach den Richtlinien des Good Manufacturing Practice (GMP) angewendet werden können.

In den letzten Jahren hat MorphoSys verschiedene innovative Expressionssysteme einlizenziert oder mit Partnern gemeinsam entwickelt und hat so effiziente Prozesse für die oben genannten Anforderungen etabliert. Für die Herstellung von Antikörperfragmenten nutzt MorphoSys hauptsächlich bakterielle Expressionssysteme. Produktionsplattformen sind z. B. auf dem innovativen auf *E. coli** basierenden Sekretionssystem der Firma Wacker entwickelt worden und leistungsfähige *E. coli*-Produktionsprozesse wurden gemeinsam mit Lonza entwickelt. Für die Produktion von vollständigen Antikörpermolekülen im IgG-Format benutzte MorphoSys überwiegend die Zelllinie* HKB11, die von Bayer einlizenziert wurde, und die PER.C6®-Zelllinie von Crucell. Beide Zelllinien sind die Grundlage für die innerbetriebliche Produktion. Sie sind



* SIEHE GLOSSAR S. 144

menschlichen Ursprungs und erlauben die Produktion menschlicher Antikörper in menschlichen Zelllinien. Dieses Konzept wurde erstmals bei MOR103 angewandt und humane Zelllinien wurden im Labor wie auch in den klinischen Untersuchungen verwendet.

Neben der Auswahl der passenden Expressionssysteme ist das Gesamtkonzept der Herstellungsstrategie von grundlegender Bedeutung. Eine leistungsfähige Prozessentwicklung in der Produktion und in allen Kontrollaktivitäten, offiziell zusammengefasst als CMC - Chemistry, Manufacturing & Control, berücksichtigt von Beginn an die diesbezüglichen Schlüsselkriterien „Geschwindigkeit, Kosten und Qualität“. Der CMC-Standard bestimmt die Wirtschaftlichkeit und die Qualität der Produktionsprozesse. Die Produktion ist einer der größten Schritte im gesamten Entwicklungsprozess. Die hauptsächliche Herausforderung liegt darin, einen robusten Prozess zu etablieren, der zuverlässig einen sicheren pharmazeutischen Bestandteil zu akzeptablen Kosten bereitstellt. Die Fähigkeit, über einen langen Zeitraum einen pharmazeutischen Bestandteil mit reproduzierbaren physikalischen und chemischen Eigenschaften bereitzustellen, ist ein kritischer Punkt für die Genehmigung durch die zuständige Aufsichtsbehörde und den therapeutischen Erfolg.

Für die Produktion des klinischen Materials für MOR103 hat MorphoSys ein Lizenzabkommen mit dem holländischen Biotechnologieunternehmen Crucell N.V. und eine Produktionsvereinbarung mit Crucells Partner DSM Biologics geschlossen.

UMWELTSCHUTZ

MorphoSys fühlt sich dem Umweltschutz und hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards verpflichtet. Alle maßgeblichen Faktoren für den Umweltschutz werden regelmäßig überwacht und bewertet. Das gesamte Abfallbeseitigungssystem der Gesellschaft wird ständig überprüft und auf Verbesserungsmöglichkeiten untersucht.

MorphoSys unterliegt keinen speziellen Vorschriften außer den Regeln, die generell für eine Geschäftstätigkeit wie der seinen gelten. Dies schließt verschiedene Gesetze und Vorschriften der jeweiligen Geltungsbereiche ein, in denen das Unternehmen tätig ist, einschließlich der Gesetze und Vorschriften für Umweltschutz wie beispielsweise der Umgang mit und die Entsorgung von Sondermüll. Generell werden in der Forschung und Entwicklung des Unternehmens nur kleine Mengen von Gefahrstoffen und Chemikalien verwendet.

Die Biotechnologieindustrie, also die Branche, in der MorphoSys aktiv ist, gehört nicht zu den CO₂-intensiven Branchen. MorphoSys sucht stets nach Möglichkeiten, Emissionswerte im Interesse des Umweltschutzes zu reduzieren. Die Einführung eines Videokonferenz-Systems für die Kommunikation zwischen den einzelnen Standorten der MorphoSys-Gruppe und mit Partnerunternehmen hat bereits die Notwendigkeit von Geschäftsreisen und persönlichen Treffen verringert.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Im Rahmen des Qualitätsmanagementsystems werden alle Arbeitsabläufe kontinuierlich überprüft und verbessert. Ständige Verbesserungsprozesse sind Bestandteil aller Arbeitsabläufe im Unternehmen.



* SIEHE GLOSSAR S. 144

Die Herstellung von Materialien für den Einsatz in Therapie und Diagnostik unterliegt strengen Vorschriften und regulatorischen Standards sowohl für die Belegschaft als auch für den Herstellungsprozess. Alle pharmazeutischen Produkte (einschließlich des Materials für die klinischen Studien) müssen gemäß den Vorgaben der Zulassungsbehörden produziert werden. Es muss sichergestellt sein, dass Patienten nicht durch ungenügende Sicherheit, Qualität oder Wirksamkeit gefährdet werden. Typische regulatorische Standards schließen durch die FDA* und die EMEA* vorgegebene Richtlinien ein wie beispielsweise ISO (internationales Qualitätssicherungssystem), GLP (gute Laborpraxis), GMP (gute Herstellungsverfahren) und GCP (gute klinische Praxis).

Da MorphoSys seine eigenen Aktivitäten im Bereich der Medikamentenentwicklung verstärkt, wurde im Jahr 2007 ein Qualitätssicherungssystem eingeführt. Zusätzlich hatte MorphoSys eine Herstellungslizenz beantragt, um als Auftraggeber klinischer Studien für MOR103 klinisches Material freigeben zu können. Die Herstellungslizenz wurde durch die bayerische Staatsregierung im Januar 2008 erteilt.

Im Segment AbD ist Qualität der Schlüssel zu marktführenden Lösungen. Die Zulassung nach dem weltweiten Qualitätsstandard ISO9001:2000 wurde Serotec Ltd. im Dezember 1994 und Serotec, Inc. im Mai 2003 erteilt. Dieses Qualitätsmanagementsystem bietet solide Rahmenbedingungen für die weitere Geschäftstätigkeit. Alle genannten Gesellschaften wurden im Jahr 2007 erneut mit Erfolg geprüft.

AbD Serotec vertreibt eine Gruppe von Produkten mit CE-Prüfsiegel, die den Bestimmungen der Richtlinie für *in-vitro*-Medizingeräte entsprechen und die von Kunden als *in-vitro*-Medizindiagnosegeräte vertrieben und eingesetzt werden können. MorphoSys UK hat im Jahresverlauf 2007 seine Qualitätssysteme nach dem Standard ISO13485:2006 für Medizingeräte und *in-vitro*-Medizindiagnosegeräte überarbeitet und rechnet in der ersten Jahreshälfte 2008 mit der ersten formalen Prüfung und der Registrierung nach diesem Standard. Es wird erwartet, dass eine Reihe von Produktionssystemen im Jahr 2008 die Standards des Good Manufacturing Practice (GMP) erfüllen werden.

ARBEITSSICHERHEIT

Es ist sehr wichtig, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem gesunden und sicheren Arbeitsumfeld arbeiten können. Alle Neueinstellungen im Bereich Forschung und Entwicklung durchlaufen eine medizinische Einstellungsuntersuchung. Daneben bietet das Unternehmen allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Bereich F&E* an, sich gegen Hepatitis A und B impfen zu lassen. Im Abstand von drei Jahren werden alle Beschäftigten des F&E-Bereichs medizinisch untersucht. Den Beschäftigten in den Bereichen Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung wird ein regelmäßiger Sehtest angeboten.



* SIEHE GLOSSAR S. 144

MorphoSys betreibt seine Forschung in Laboratorien der Sicherheitsstufen „Bio I“ und „Bio II“ unter strikter Beachtung aller geltenden gesetzlichen Vorschriften. Dabei gehen die internen Standards über die gesetzlich vorgeschriebenen Richtlinien hinaus.

Einem Expertenteam von Verantwortlichen aus den Bereichen Arbeitssicherheit, biologische Sicherheit und Brandschutz gehört ein Mitarbeiter an, der ausschließlich für Arbeitssicherheit zuständig ist. Dieser Experte führt regelmäßige Schulungs- und Auffrischkurse für die Belegschaft durch, um sie über die neuesten Vorschriften zu informieren. Das Personal von MorphoSys ist mit allen Anforderungen im Hinblick auf Arbeitssicherheit, Umgang mit Gefahrstoffen sowie Unfall- und Brandverhütung vertraut. Auch im Geschäftsjahr 2007 hat sich kein Arbeitsunfall ereignet.

Alle eingesetzten Laborgeräte werden regelmäßig von eigenen Fachkräften gewartet und befinden sich dadurch auf dem höchstmöglichen Stand der Sicherheit.

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 hat MorphoSys eine neue ERP (Enterprise Resource Planning)-Software in seinen Bereichen Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung eingeführt. Es wird davon ausgegangen, dass das neue System die Effizienz des Bestell- und des Rechnungswesens weiter erhöht.

Eine weitere wichtige Aufgabe des Jahres 2007 war die Einführung eines neuen Archivierungssystems für Unternehmensdokumente und Geschäftsdaten, das alle Aufbewahrungsvorschriften für die klinische Entwicklung erfüllt.

Ein neues Intranet wurde eingerichtet, um den Wissens- und Informationsaustausch zwischen allen Standorten des MorphoSys-Konzerns zu verbessern.

PATENTE UND LIZENZEN

In 2007 konnte die Gesellschaft ihr Patentportfolio weiter ausbauen und hat begonnen, in zahlreichen Ländern für ihre Antikörperprogramme MOR103 und MOR202 nationale Patentanmeldungen einzureichen. Daneben hat MorphoSys eine Reihe von Patentanmeldungen für die neuen firmeneigenen Technologien eingereicht. Gegenwärtig verfügt die Gesellschaft weltweit über rund 20 verschiedene firmeneigene Patentfamilien zusätzlich zu den zahlreichen Antikörper-Patentfamilien aus Kooperationen, die die Gesellschaft zusammen mit ihren Partnern betreut.

KONZERNFÜHRUNG UND KONTROLLE

Die MorphoSys AG ist eine deutsche Aktiengesellschaft und wird von einem Vorstand geleitet, der im Geschäftsjahr 2007 aus drei Mitgliedern bestand. Im Rahmen des dualen Leitungs- und Überwachungssystems werden die Mitglieder des Vorstands vom Aufsichtsrat bestellt. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. Weitere Details bezüglich Konzernführung und Kontrolle sowie zu Corporate Governance können dem [Corporate-Governance-Bericht*](#) des Geschäftsberichts entnommen werden.



* SIEHE SEITE 132

Gemäß § 6 der Satzung der Gesellschaft besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, wobei der Aufsichtsrat die genaue Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden sowie einen oder mehrere stellvertretende Vorsitzende des Vorstands ernennen. Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens

fünf Jahren bestellt. Der Aufsichtsrat kann ein Mitglied des Vorstands aus wichtigem Grund vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen (§ 84 AktG).

Gemäß § 20 der Satzung bedürfen Satzungsänderungen einer Mehrheit von mehr als 50 % des auf der Hauptversammlung vertretenen stimmberechtigten Aktienkapitals, sofern nicht eine abweichende Mehrheit gesetzlich vorgeschrieben wird. Diese Bestimmung entspricht den §§ 133 und 179 Absatz 2 Satz 2 AktG.

REGULATORISCHES UMFELD

MorphoSys betätigt sich im Gesundheitssektor, der in hohem Maße reguliert ist. Insbesondere Produkte für Therapie und Diagnostik dürfen nicht ohne die Zulassung einer Behörde wie der EMEA oder der FDA auf den Markt gebracht werden. Therapeutische Antikörper benötigen vor ihrer Marktzulassung gründliche präklinische und klinische Erprobungen.

In allen gemeinsam mit Partnern durchgeführten Entwicklungsprogrammen sind die Partnerfirmen von MorphoSys für die behördlichen Belange zuständig. Im Gegensatz hierzu trägt MorphoSys bei seinen firmeneigenen Entwicklungsprogrammen die Verantwortung für die behördlichen Erfordernisse selbst. Ende 2007 hat MorphoSys in den Niederlanden einen Antrag auf klinische Erprobung für MOR103 gestellt.

Die klinische Erprobung von neuen Medikamenten wird üblicherweise in drei Phasen eingeteilt. Vor dem Beginn einer klinischen Erprobung werden umfangreiche präklinische Studien durchgeführt. Nach der erfolgreichen präklinischen Entwicklung durchläuft der Entwicklungsprozess eines neuen Medikaments im Allgemeinen über mehrere Jahre hinweg drei Phasen. Durchläuft ein Medikament mit Erfolg die Phasen 1, 2 und 3, erhält es üblicherweise von den zuständigen Aufsichtsbehörden die Zulassung für die Vermarktung.

Bei präklinischen und klinischen Studien wie auch beim Zulassungsprozess befolgt MorphoSys die aktuellen Richtlinien.

Produkte für Forschungszwecke unterliegen wegen ihrer ausschließlichen Verwendung in der Forschung weniger strengen Vorschriften.

WERTORIENTIERTES MANAGEMENT

Der Konzern wird im Rahmen eines leistungsorientierten Managementsystems geführt und gesteuert. Ziel ist die systematische und stetige Steigerung des Unternehmenswerts – durch gewinnbringendes Wachstum und die Fokussierung auf Geschäfte, die beste Entwicklungschancen in Bezug auf Wettbewerbsstärke und Unternehmenserfolg bieten.

STRATEGIE

Die Strategie von MorphoSys zielt darauf, aus seinen firmeneigenen Technologien den größtmöglichen Nutzen zu ziehen. Im Rahmen seiner therapeutischen Partnerschaften erhält MorphoSys Technologielizenzzahlungen, F&E-Finanzierung, erfolgsabhängige Meilensteinzahlungen und Tantiemen, die von der erfolgreichen Vermarktung nach der Produktzulassung abhängen.

Das wichtigste Unternehmensziel bleibt nach wie vor, eine breite Entwicklungspipeline für therapeutische Antikörper aufzubauen. Nach dem Abschluss der Kooperation mit Novartis im Dezember 2007, welche das zukünftige Wachstum der Pipeline sichern wird, wird MorphoSys keine neuen Partnerschaften auf Honorarbasis wie in der Vergangenheit mehr eingehen, sondern seine Anstrengungen zur Entwicklung firmeneigener therapeutischer Antikörper erhöhen.

Im Segment AbD beabsichtigt MorphoSys, seinen Marktanteil durch eine stetige Erweiterung seines Angebots über den Verkaufskatalog und die Webseite zu erhöhen. Im Jahr 2007 hat AbD 1.100 neue Produkte in seinen Katalog aufgenommen. Daneben bietet MorphoSys auf der Basis seiner HuCAL-Technologie maßgeschneiderte therapeutische Antikörper an.

SYNERGIEN

HuCAL-Antikörper, die als Forschungswerkzeuge eingesetzt werden, um krankheitsrelevante Zielmoleküle zu identifizieren und zu validieren, haben gleichzeitig das Potenzial, auch in der Diagnostik oder sogar in der Therapie von Krankheiten zum Einsatz zu kommen. Je intensiver die HuCAL-Technologie in der Forschung genutzt wird, desto wahrscheinlicher ergeben sich lukrative kommerzielle Möglichkeiten, sei es in der Therapie, der Diagnostik oder in weiter gefassten Forschungsanwendungen. MorphoSys verfolgt und fördert deshalb den umfassenden Einsatz seiner HuCAL-Technologie in der Forschungsgemeinschaft.

Es besteht die Möglichkeit, Zugang zu neuen Zielmolekülen zu bekommen, die durch Kunden des AbD-Segments entdeckt werden. Ein erstes Beispiel für eine derartige Synergie ist die Zusammenarbeit mit der neuseeländischen Genesis Research and Development Corp.

NACHHALTIGKEIT UND SOZIALE VERANTWORTUNG

Die Technologien von MorphoSys können dazu beitragen, die Behandlungsmethoden bei lebensbedrohlichen Erkrankungen in einer alternden Bevölkerung zu verbessern. Der Bedarf an innovativen Therapeutika, die die Lebensqualität von Patienten verbessern, nimmt ständig zu und versetzt MorphoSys in die Lage, seine Geschäftstätigkeit global auszuweiten.



WEITERE INFOS UNTER
WWW.MORPHOSYS.DE

Wie in seinem **Unternehmensleitbild*** eindeutig formuliert, bekennt sich MorphoSys zur Nachhaltigkeit und zu seiner sozialen Verpflichtung als Unternehmen. Die Unternehmensleitung von MorphoSys ist davon überzeugt, dass ein verantwortungsbewusster und wirksamer Umweltschutz sowie gute Corporate Citizenship entscheidend für den unternehmerischen Erfolg sind.

Im Mai 2007 unterstützte MorphoSys das Ronald McDonald Haus München mit einer Spende in Höhe von 10.000 €. Hier werden die Gelder eingesetzt, um Familien mit erkrankten, insbesondere herzkranken Kindern vor und nach einer Transplantation zu helfen.

Am Ende eines jeden Jahres unterstützt die Belegschaft der MorphoSys AG lokale karitative gemeinnützige Einrichtungen mit privaten Spenden. Im Jahr 2007 haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von MorphoSys der „Elterninitiative Krebskranke Kinder München e.V.“ und der „südSee Kinder- und Jugendhilfe e.V.“, eine Organisation, die sozial benachteiligte Kinder und Jugendliche unterstützt, insgesamt rund 3.400 € gespendet.

Im März 2007 sponserte MorphoSys eine Charakterisierung möglicher Knochenmarkspender in Zusammenarbeit mit der gemeinnützigen Organisation „Aktion Knochenmarkspende Bayern“. Mehr als 40 MorphoSys-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ließen freiwillig ein Profil ihrer Blutproben erstellen und wurden anschließend in das nationale Register für Knochenmarkspender aufgenommen.

LEISTUNGSMANAGEMENT

Kernelemente des Managementsystems von MorphoSys sind ein integriertes Steuerungskonzept sowie finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren zusammen mit Maßnahmen zur Steigerung von Produktivität und Wachstum.

NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Das Management von MorphoSys verwendet verschiedene nichtfinanzielle Messgrößen, um den Grad der Erreichung seiner Organisationsziele zu messen.

Im Geschäftsjahr 2007 waren die Hauptmessgrößen, mit denen MorphoSys den Erfolg seiner Strategie beurteilte, die Entwicklung seiner Pipeline und der Marktanteil der Geschäftseinheit AbD.

Im Jahr 2007 hat sich die Partner-Pipeline für therapeutische Antikörper um sieben neue Programme auf insgesamt 50 Antikörperentwicklungsprojekte und damit auf einen Rekordwert in der Unternehmensgeschichte erhöht. Im Verlauf des Jahres erreichten zwei neue Programme die klinische Entwicklung und die Zahl der Programme in der präklinischen Phase erhöhte sich auf 23 Projekte.

Auch bei seinen eigenen Entwicklungsprogrammen hat MorphoSys seine Ziele erreicht und den notwendigen Antrag für den Start der klinischen Erprobung seines Leitprogramms MOR103 gestellt. Das zweite Programm MOR202 entwickelte sich wie geplant.

SEGMENT THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER	2005	2006	2007
Anzahl der mit Partnern betriebenen Projekte für therapeutische Antikörper	29	43	50
Phase 1	1	2	4
Präklinische Entwicklung	7	14	23
Forschung	21	27	23
Anzahl der firmeneigenen Entwicklungsprojekte	4	2	2

Das Segment AbD hat im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Marktanteil weiter erhöht. Die Umsatzerlöse stiegen mit 7 % im gleichen Maße wie der Markt, wohingegen das Wachstum im Markt für HuCAL-basierte Forschungsantikörper bei über 20 % lag.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die operative Unternehmensleistung wird anhand der Umsatzerlöse und des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gemessen. Für beide Unternehmensbereiche wird die Leistung monatlich ermittelt; die Budgetplanung des laufenden Geschäftsjahres wird vierteljährlich überarbeitet und aktualisiert. Darüber hinaus wird das mittelfristige Planungsszenario, das die nächsten Jahre abdeckt, auf jährlicher Basis aktualisiert.

Gegenwärtig überprüft das Unternehmen neben den oben erwähnten Indikatoren noch weitere Kennzahlen.

in Mio. €	2005	2006	2007
MORPHOSYS-KONZERN			
Konzernumsatzerlöse	33,5	53,0	62,0
Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	6,2	6,2	7,0
SEGMENT THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER			
Umsatzerlöse	29,1	34,7	42,4
Segmentergebnis	14,8	16,6	15,2
SEGMENT ABD			
Umsatzerlöse	4,3	18,3	19,6
Segmentergebnis	-2,9	-3,4	-0,6

GESAMTAUSSAGE DER UNTERNEHMENSLEITUNG ZUM GESCHÄFTSVERLAUF

MorphoSys hat sich nach Überzeugung des Vorstands im Geschäftsjahr 2007 positiv entwickelt. Das Unternehmen erreichte die meisten seiner zu Beginn des Jahres 2007 gesetzten wesentlichen Ziele. Beide Geschäftsbereiche trugen zu dieser Entwicklung bei.

Das stärkste Wachstum war im Segment Therapeutische Antikörper zu verzeichnen, dem hauptsächlich Werttreiber des Unternehmens. Das AbD Segment wuchs im Marktdurchschnitt, erreichte jedoch nicht den erwarteten Betriebsgewinn. Hierzu trugen einerseits ein schwächeres Marketing- und Vertriebsergebnis sowie die Schwäche des US-Dollar bei. Zudem waren die Betriebskosten für das neue Gebäude in Oxford, Großbritannien höher als ursprünglich erwartet. Allerdings wurde während des Jahres die betriebliche Effizienz maßgeblich gesteigert und Herstellungskosten sowie Verwaltungs- und Vertriebskosten gesenkt. Die Geschäftsführung ist optimistisch, die zukünftigen Ziele erreichen zu können.

Die MorphoSys-Gruppe verbesserte erneut ihr Betriebsergebnis und steigerte das Nettoergebnis in erheblichem Maße.

Mit MOR103 ist das erste eigene Antikörperprogramm bereit, die klinische Entwicklung zu beginnen. Die firmeneigene Medikamentenentwicklung ist der Bereich, in dem das Management die Gelegenheit für zukünftige Wertsteigerungen sieht. Mit seiner HuCAL-Technologie kann MorphoSys verbesserte Behandlungsmöglichkeiten anbieten und Vorteile aus neuen Wachstumschancen ziehen.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Während des abgelaufenen Geschäftsjahres hat MorphoSys die meisten Anfang des Jahres gesetzten Unternehmensziele erreicht:

in Mio. €	2006	ZIEL 2007	ERGEBNIS 2007	ZIELERREICHUNG
Konzernumsatz	53,0	60 – 65	62,0	✓
Therapeutisches Segment	34,7	2/3 des Konzernumsatzes	68%	✓
AbD Segment	18,3	1/3 des Konzernumsatzes	32%	✓
Konzernergebnis aus der Geschäftstätigkeit	6,2	7 – 10	7,0	✓

Die positive Entwicklung des therapeutischen Segments glich das leicht niedrigere Wachstum des Segments Forschungsantikörper aus. Die Anstrengungen, die Verkäufe im AbD-Bereich anzukurbeln und die Produktivität der Vertriebsorganisation zu erhöhen, sowie die Fertigstellung wichtiger Marketing-Werkzeuge wie Katalog und Webseite waren zeitintensiver als ursprünglich angenommen. Hinzu kommt ein weltweiter Rückgang der Wachstumsraten im Bereich der Forschungsantikörper. Trotzdem erzielte AbD Wachstumsraten im Marktdurchschnitt. Das Ziel eines positiven Betriebsergebnisses wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr jedoch nicht erreicht. Das Segmentergebnis weist einen Verlust von 0,6 Mio. € aus. Dieser Verlust beinhaltet jedoch eine nicht zahlungswirksame außerordentliche Abschreibung für das ehemalige Biogenesis-Gebäude in Brentwood (USA) in Höhe von 0,2 Mio. €.

MorphoSys hat das Ziel von 50 Partnerprogrammen im Bereich therapeutische Antikörper erreicht. Außerdem stellte MorphoSys kurz vor Jahresende den Antrag für die Zulassung zu klinischen Studien für sein Antikörperprogramm MOR103. Die angestrebte neue Marketing-Vereinbarung im AbD-Bereich konnte in 2007 nicht geschlossen werden, da sich die Unternehmensleitung auf den Abschluss der strategischen Partnerschaft mit Novartis konzentrierte.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG**WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG**

Im Verlauf des Jahres 2007 herrschte durchweg ein freundliches wirtschaftliches Umfeld. Nach letzten Schätzungen wuchs das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 2,7%. Trotz steigender Preise auf den internationalen Energiemärkten und höherer Zinssätze zeigte die Weltwirtschaft ein gesundes Wachstum. Sie wurde jedoch gegen Jahresende durch die US-Hypothekenkrise und die dadurch ausgelöste Sub-Prime-Krise an den Finanzmärkten beeinträchtigt.

In der Eurozone hat sich im Jahr 2007 die positive Wirtschaftsentwicklung mit einem Wachstum des BIP von 2,6% fortgesetzt und damit die Erwartung erfüllt. Auffallend war der Aufschwung in Deutschland, der seine wesentliche Ursachen in den Exporten, aber auch in der starken Investitionstätigkeit und im geringeren Maße in Konsumausgaben hatte. In 2007 legte der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10% an Wert zu.

Dagegen schwächte sich in den USA infolge der rückläufigen US-Konjunktur das BIP-Wachstum auf 2,2% in 2007 ab, die schwächste Wachstumsrate seit dem Jahr 2002. Der schwache Immobilienmarkt als Folge der Hypothekenkrise hatte einen spürbaren Einfluss auf die Konjunktur. Erhebliche Abschreibungen von Großbanken im Zusammenhang mit Sub-Prime-Hypotheken führten zu Unsicherheiten und Turbulenzen an den Finanzmärkten und könnten sich weltweit auf insgesamt 300 - 400 Mrd. US\$ summieren. Infolgedessen brachen die Konsumausgaben in den USA im vierten Quartal ein.

Die weltweiten Kapitalmärkte zeigten eine weitgehend positive Entwicklung. Im Vergleich stiegen die beiden deutschen Börsenindizes DAX und TecDAX um 22% bzw. 30%, wobei der erfreuliche Verlauf des TecDAX seine wesentliche Ursache in der Entwicklung der Solarenergieunternehmen hatte. Der Dow Jones als Hauptindex der US-Börse schloss das Börsenjahr bei 13.265 Punkten – ein Anstieg um 7%. Der japanische Nikkei-Index beendete das Jahr mit einem Abschlag von insgesamt 12%.

ENTWICKLUNG DER PHARMA- UND BIOTECHNOLOGIEBRANCHE

Wie im Jahr zuvor erwartet wuchs die Pharmabranche in 2007 nach Angaben des Marktforschungsinstituts IMS Health weltweit um 5%. Es wird damit gerechnet, dass sich das Wachstum in den nächsten Jahren in einer Spanne von 5% bis 8% bewegen wird. Im Jahresverlauf 2007 haben sich die wesentlichen Herausforderungen für die Pharmaindustrie nicht verändert: Pipeline- und Preisdruck, behördliche Auflagen, auslaufender Patentschutz und als Folge der Markteintritt von Generika und Biogenerika sind unverändert die größten Herausforderungen, denen sich die Branche ausgesetzt sieht. In Hinblick auf das Scheitern von bereits vermarkteten Produkten und von Entwicklungsprogrammen im Spätstadium mussten Pfizer die Entwicklung seines cholesterinsenkenden Mittels Torcetrapib® stoppen, die Schweizer Novartis wegen des erhöhten Risikos von Herzversagen die Vermarktung und den Vertrieb von Zelnorm®, einem Mittel gegen Reizdarm, einstellen und der größte deutsche Arzneimittelhersteller Bayer Schering sein Herzmittel Trasylo® zurückrufen.

Die Branche konnte jedoch auch einige positive Entwicklungen vorweisen wie beispielsweise den Erfolg des Impfstoffs Gardasil® des US-Herstellers Merck & Co. Inc. gegen Gebärmutterhalskrebs, der 2006 die behördliche Zulassung erhalten hatte und bereits 2007 in seinem ersten vollen Jahr auf dem Markt mit einem Umsatz von 1,5 Mrd. US\$ Blockbuster-Status erreichte. Andere herausragende Medikamente wie das Arzneimittel Januvia® von Merck gegen Typ-2-Diabetes erwirtschafteten ein starkes Umsatzwachstum und unterstrichen die in der Gesundheitsbranche weiterhin vorhandenen attraktiven Produktchancen.

Wie in den beiden vorangegangenen Jahren haben Pharmaunternehmen ihre Aktivitäten im Bereich biotechnologisch entwickelter Medikamente insbesondere bei therapeutischen Antikörpern verstärkt. Einige große Pharmakonzerne haben ihren Zugang zu Entwicklungsprogrammen und Technologien im Bereich der Antikörper sowohl durch M&A-Transaktionen als auch durch umfangreiche strategische Maßnahmen verbreitert; Beispiele hierfür sind die Allianz von Novartis mit MorphoSys oder die Verbindung von Sanofi-Aventis mit dem US-Unternehmen Regeneron Inc. In 2007 hat der viertgrößte Arzneimittelhersteller in Japan, Eisai, den US-amerikanischen Antikörperhersteller Morphotek erworben, ebenso wie F.Hoffmann-La Roche die Therapeutic Human Polyclonals, Inc. und Astellas das US-Unternehmen AgenSys. Der Erwerb von MedImmune, Inc. durch AstraZeneca im Rahmen einer Übernahmetransaktion (in bar), wobei die Gesellschaft mit 15,2 Mrd. US\$ bewertet wurde, war zum Teil motiviert durch den Zugang zu dem Blockbuster-Antikörpermedikament Synagis®.

Am Jahresende 2007 war die Zahl der am Markt zugelassenen therapeutischen Antikörper gegenüber dem Vorjahr unverändert, da im Jahr 2007 kein neues Antikörpermedikament eine Zulassung erhielt. Die zugelassenen 20 therapeutischen Antikörper erwirtschafteten in 2007 Umsatzerlöse von 25 Mrd. US\$ und stellten mit einem soliden Zuwachs von 25 % gegenüber dem Vorjahr den am schnellsten wachsenden Bereich innerhalb des Pharmasektors dar. Gründe für dieses Wachstum waren unter anderem die Umsatzbelegung bei den Antikörpern, die wie Lucentis® (Genentech) in 2006 die Zulassung erhalten hatten, und die Ausweitung bestehender Antikörpertherapien auf Krebs- und entzündliche Erkrankungen. Was die Entwicklung von therapeutischen Antikörpern im Spätstadium betrifft, erhielt UCB Pharma für ihr PEGyliertes Antikörperfragment Cimzia®, ein modifiziertes Anti-TNF* für die Behandlung von Patienten mit Morbus Crohn, einen negativen Bescheid der Europäischen Arzneimittelagentur EMEA.



SIEHE GLOSSAR S. 144

Im Vergleich zum US-amerikanischen Biotechnologiesektor blieb die Aktienkursentwicklung europäischer Biotechnologiewerte in 2007 zurück. Besonders in Deutschland wurde die Einstellung von Investoren gegenüber Biotechnologiewerten durch das Scheitern von zwei hochkarätigen Phase-3-Projekten deutscher Biotechnologieunternehmen beeinträchtigt. In Europa schafften 15 Biotechnologie-Unternehmen den Sprung an die Börse, zeigten allerdings eine gemischte Entwicklung und verloren seit Notierungsaufnahme im Durchschnitt 14 % an Wert.

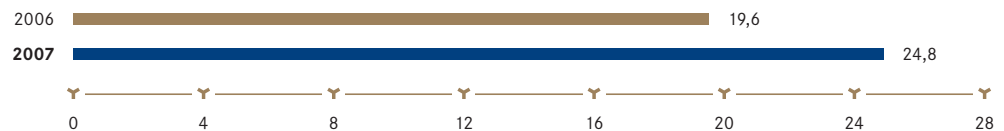
Im Jahr 2007 hat die Pharmabranche ihre schwache Entwicklung fortgesetzt. Der Index „FTSE Global Pharma“ zeigte keine Bewegung, während der „FTSE All World“-Index um 10 % zulegen konnte. Der US-Index NASDAQ Biotechnology stieg in 2007 um 5 %. In Bezug auf den Antikörpersektor zeigte ein Index, den das Industriemagazin BioCentury für die Entwicklung der führenden Antikörperunternehmen erstellt, für das Jahr 2007 einen Rückgang um 6 %. Der europäische Biotechnologie-Index der WestLB, der die 20 größten europäischen Biotechnologiefirmen einschließt, verlor in 2007 insgesamt 12 % an Wert.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Im Segment Therapeutische Antikörper kann MorphoSys seit Jahren auf eine außergewöhnliche Erfolgsbilanz beim Eingehen neuer Partnerschaften und bei der Erweiterung bestehender Kooperationen verweisen – und in jüngerer Zeit auch in seinem Segment AbD. MorphoSys setzt seine HuCAL-Technologie für die Entwicklung therapeutischer Antikörper und in Forschungsanwendungen ein.

Als Folge der mit Novartis Ende 2007 vereinbarten Zusammenarbeit wird MorphoSys keine neuen Forschungsaufträge auf Honorarbasis wie in den zurückliegenden Jahren mehr annehmen, bei denen MorphoSys gegen Bezahlung therapeutische Antikörper identifizierte und optimierte. MorphoSys wird jedoch weiterhin eng mit seinen bestehenden Partnern zusammenarbeiten und so den größtmöglichen Erfolg dieser Kooperationen sicherstellen. Diese Kooperationen werden wie vereinbart fortgeführt, am Ende der Laufzeit jedoch weder verlängert noch erweitert. Einige der Partner haben aber noch das Potenzial, neue Antikörperentwicklungsprogramme auf der Basis von HuCAL zu starten; es wird damit gerechnet, dass die Partner-Pipeline auf diese Weise weiter gestärkt wird.

UMSATZENTWICKLUNG THERAPEUTISCHER ANTIKÖRPERMARKT (in Mrd. US\$)



SEGMENT THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER

Ende 2007 verfügte MorphoSys über zehn aktive Kooperationen im Bereich Antikörper mit Unternehmen der Pharma- oder Biotechnologiebranche. Die nachfolgend in alphabetischer Reihenfolge aufgeführten Partnerschaften wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 entweder neu eingegangen oder erweitert. Detaillierte Angaben zu den übrigen Partnerschaften finden sich im Anhang zum Konzernabschluss unter *Ziffer 27**.



SIEHE SEITE 123

ASTELLAS PHARMA INC.

MorphoSys und Astellas Pharma Inc. (Japan), das zweitgrößte pharmazeutische Unternehmen Japans, haben im März 2007 ein Lizenzabkommen für den Einsatz der HuCAL-Technologie von MorphoSys geschlossen. Im Rahmen der Vereinbarung gewährt MorphoSys Astellas Zugang zu seiner HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek für den Einsatz in deren internen Programmen zur Medikamentenerforschung. Als Gegenleistung erhält MorphoSys eine Einmalzahlung und über die Laufzeit des Abkommens jährliche Nutzungsgebühren. Das Abkommen hat eine Laufzeit von bis zu fünf Jahren.

BAYER SCHERING PHARMA AG

Im Dezember 1999 haben MorphoSys und die Bayer AG (Deutschland/USA) eine umfangreiche Zusammenarbeit im Bereich Antikörper vereinbart. Das Abkommen umfasste eine Forschungs-kooperation sowie ein Lizenzabkommen für die Anwendung der firmeneigenen Technologien von MorphoSys in einer Reihe von Forschungs- und Entwicklungsprogrammen von Bayer. Die Zusammenarbeit wurde im Juli 2001 um weitere vier Jahre und im Dezember 2005 um weitere fünf Jahre verlängert, mit einer Kündigungsoption nach dem ersten Jahr der Zusammenarbeit.

Im Dezember 2001 vereinbarten MorphoSys und die Schering AG (Deutschland) eine strategische Allianz. Diese Zusammenarbeit wurde im Dezember 2004 bis Ende 2006 verlängert mit einer Verlängerungsoption für ein weiteres Jahr über diesen Zeitraum hinaus.

Nach dem Erwerb der Schering AG durch die Bayer AG wurde die Zusammenarbeit mit Bayer beendet und alle Aktivitäten wurden unter dem Vertrag mit Schering mit einer Laufzeit bis Ende 2007 zusammengefasst. Die Zusammenarbeit wurde am Jahresende 2007 beendet; alle laufenden Projekte im Bereich therapeutischer Antikörper werden jedoch fortgeführt.

CENTOCOR, INC.

MorphoSys und Centocor, Inc. (USA), eine 100%ige Tochtergesellschaft von Johnson & Johnson, hatten im Dezember 2000 eine Vereinbarung mit einer Laufzeit von fünf Jahren geschlossen. Ziel der Zusammenarbeit von MorphoSys und Centocor, die mehrere therapeutische Antikörperprogramme und ein Forschungsprogramm auf der Basis von HuCAL umfasste, war die Entwicklung von vollständig humanen Antikörpern gegen eine Reihe von Erkrankungen. Ferner hatte Centocor zum Zwecke der Isolierung von Forschungsantikörpern Zugang zu HuCAL GOLD. Im Dezember 2004 wurde die Vereinbarung mit Centocor bis Ende 2007 verlängert.

Die Zusammenarbeit wurde am Jahresende 2007 beendet; alle laufenden Projekte im Bereich therapeutischer Antikörper werden jedoch fortgeführt.

GENEFRONTIER CORPORATION

Im September 2004 haben MorphoSys und GeneFrontier (Japan) ein strategisches Marketing-Konzept zur Erschließung des japanischen Life-Sciences-Markts beschlossen. Bis heute hat dieses Marketing-Abkommen zu drei Allianzen mit den führenden japanischen Pharmakonzernen Astellas, Daiichi Sankyo und Shionogi geführt. Im Jahr 2006 haben beide Partner die Marketing-Allianz unter Einbeziehung eines führenden japanischen Forschungsinstituts um die Herstellung von vollständig humanen Antikörpern auf der Grundlage von HuCAL für die Proteomforschung und die Zielvalidierung sowie um die Vermarktung aller sich ergebender Antikörperprodukte erweitert.

Im November 2007 hat MorphoSys mit GeneFrontier eine weitere Zusammenarbeit zur Suche nach neuen therapeutischen Zielmolekülen in Japan initiiert. Die Ausweitung der bestehenden Zusammenarbeit mit GeneFrontier soll MorphoSys den Zugang zu innovativen krankheitsrelevanten Zielmolekülen und Ansatzstellen für neue Therapien erleichtern, die auf der Arbeit führender japanischer Forschungsinstitute und Universitäten beruhen. Dadurch stärkt MorphoSys

seine firmeneigene Medikamentenentwicklung. Im Rahmen der Vereinbarung wird Forschungsinstituten in Japan Zugang zu HuCAL-basierten Forschungsantikörpern gegen neuartige krankheitsrelevante Zielmoleküle im Austausch für kommerzielle Nutzungsrechte gewährt. Antikörper für ausgewählte Projekte werden von GeneFrontier mithilfe der firmeneigenen HuCAL-Antikörpertechnologie von MorphoSys in ihren Forschungseinrichtungen in Tokio hergestellt. MorphoSys hat Zugang zu allen Forschungsergebnissen und Daten der ausgewählten Forschungsprogramme sowie eine Option, sich die weltweiten Nutzungsrechte an diesen Antikörperprogrammen zu sichern.

GENESIS RESEARCH AND DEVELOPMENT CORPORATION LTD.

MorphoSys und das neuseeländische Unternehmen Genesis Research and Development Corporation Ltd. haben im Oktober 2007 den Beginn einer Forschungskooperation bekannt gegeben. Im Rahmen der Vereinbarung wird Genesis ursprünglich von der MorphoSys-Geschäftseinheit AbD Serotec bereitgestellte HuCAL-basierte Antikörper gegen das Zielmolekül FGFR5 – ein Rezeptor des menschlichen Fibroblasten-Wachstumsfaktors – als Teil seines firmeneigenen Zyrogen-Entwicklungsprogramms zur Zielmolekülvalidierung und in präklinischen Studien einsetzen. Im Rahmen dieses Programms untersucht Genesis die Entwicklung therapeutischer Antikörper speziell gegen das Zielmolekül FGFR5, das im Verdacht steht, bei verschiedenen Erkrankungen des Autoimmun- und des Skelettsystems eine Rolle zu spielen. Beide Parteien werden auf der Basis der von Genesis im Verlauf der Zusammenarbeit gewonnenen wissenschaftlichen Daten die weitere Entwicklung des therapeutischen Programms erörtern.

NOVARTIS AG

Im Dezember 2007 haben MorphoSys und die Novartis AG (Schweiz/USA) eine der umfangreichsten strategischen Allianzen für die Entdeckung und Entwicklung von Biopharmaka gebildet. Das Abkommen hat zum Ziel, eine Pipeline von innovativen Arzneimitteln zu etablieren, und vereint die Forschungs- und Entwicklungsexpertise von MorphoSys und Novartis. Novartis wird zum bevorzugten Partner für MorphoSys bei der Entdeckung von Medikamenten auf der Basis von HuCAL. Dies erlaubt MorphoSys sowohl den nächsten Schritt seiner Unternehmensentwicklung, der im Rahmen der Allianz mit Novartis den Schwerpunkt verstärkt auf die Medikamentenentdeckung und -entwicklung legt, als auch die Entwicklung eigener Arzneimittel, wodurch MorphoSys nicht mehr in dem Maße auf den Neuabschluss oder die Verlängerung von Vereinbarungen auf Honorarbasis zur Medikamentenentdeckung angewiesen sein wird. Die erweiterte Allianz räumt ebenfalls das Recht ein, gemeinschaftlich entwickelte Produkte in bestimmten Absatzregionen durch den Aufbau einer eigenen MorphoSys-Vertriebsorganisation zu vermarkten. Neben den gemeinsam verfolgten Projekten hat Novartis sein Vorhaben beschleunigt, die im ursprünglichen Vertrag vereinbarte Option auszuüben und die führende humane Antikörpertechnologie HuCAL von MorphoSys an seinen Forschungsstandorten zu installieren.

MorphoSys und Novartis haben in 2004 ihre Zusammenarbeit aufgenommen, die bis heute zu zahlreichen aktiven therapeutischen Antikörperprogrammen gegen eine Reihe von Krankheiten und – gerade einmal drei Jahre nach ihrem Beginn – im Jahr 2007 zum ersten Klinikstart geführt hat. Das neue Abkommen stützt sich auf die bestehende vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zwischen beiden Partnern.

Im Rahmen des neuen Abkommens wird sich Novartis langfristig an die HuCAL-Technologie von MorphoSys binden. Die Zusammenarbeit ist auf insgesamt zehn Jahre angelegt. Novartis wurde die Option eingeräumt, die Zusammenarbeit um weitere zwei Jahre zu verlängern oder sie unter bestimmten Voraussetzungen nach sieben Jahren zu beenden. Während der Vertragsdauer werden sich die Parteien bemühen, die jährliche Zahl der Entdeckungsprogramme für therapeutische Antikörper gegen eine ganze Reihe von Krankheiten im Vergleich zur bisherigen Allianz annähernd zu verdoppeln. MorphoSys hat auch die Option, sich an bestimmten Entwicklungsschritten verschiedener Programme zu beteiligen, wobei Novartis einen Teil der zu Beginn anfallenden Kosten trägt. Im Rahmen der Optionen für gemeinsame Entwicklungen kann MorphoSys wählen, sich in diesen Projekten per Kosten- und Gewinnbeteiligung in einem Maße finanziell zu engagieren, das seiner Investitionshöhe in den jeweiligen Programmen entspricht.

Über die Vertragsdauer von zehn Jahren belaufen sich die vertraglich zugesicherten jährlichen Zahlungen für Technologiezugang, Installationsgebühren sowie Forschung und Entwicklung auf mehr als 600 Mio. US\$ – ohne Kostenerstattungen für F&E in Verbindung mit Entwicklungsaktivitäten im Frühstadium. Die Gesamtsumme aus zugesicherten Zahlungen und wahrscheinlichkeitsgewichteten erfolgsabhängigen Meilensteinen, die vom Erfolg der klinischen Entwicklung und der behördlichen Zulassung der Produkte abhängen, könnte bei voller Laufzeit einer erfolgreichen Zusammenarbeit die Schwelle von 1 Mrd. US\$ überschreiten. Neben diesen Zahlungen würden MorphoSys auch umsatzabhängige **Tantiemen*** und/oder Gewinnbeteiligungen auf zukünftige Produktverkäufe zustehen.



SIEHE GLOSSAR S. 144

XOMA TECHNOLOGIES LTD.

Im Februar 2002 hat MorphoSys eine gegenseitige Lizenzvereinbarung mit der XOMA Technologies Ltd., Berkeley, Kalifornien, USA, für ihre antikörperbezogenen Technologien bekannt gegeben. Im Rahmen des Abkommens erhielten MorphoSys und seine Partner eine Lizenz zum Einsatz der Antikörper-Expressionstechnologie von XOMA zur Entwicklung von Antikörperprodukten (einschließlich Fab- und scFv-Formate) unter Verwendung der Phagen-Display-basierten HuCAL-Antikörperbibliothek von MorphoSys. Zudem erhielt MorphoSys eine Lizenz für die Produktion von Antikörpern (einschließlich Fab- und scFv-Fragmente). XOMA wurde für fünf Jahre das Recht eingeräumt, die HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek für die Entdeckung und Erforschung von Zielmolekülen zu nutzen und hat die Option, aus Antikörpern therapeutische Wirkstoffe zu entwickeln.

XOMA's Nutzungsrechte für die HuCAL GOLD Antikörperbibliothek liefen gemäß der ursprünglichen Vereinbarung im vierten Quartal 2007 aus. MorphoSys hat auch zukünftig Zugang zu XOMA's Patenten.

SEGMENT ABD

MEDICAL RESEARCH COUNCIL

AbD Serotec hat im März 2007 sein Lizenzabkommen mit der Technologietransferstelle der britischen Forschungsgesellschaft Medical Research Council (MRC) deutlich erweitert. Die Vereinbarung, die AbD Serotec Zugang zu einer Reihe an verschiedenen **Hybridom-Zelllinien*** als Quelle von Forschungsantikörpern bietet, wurde um weitere fünf Jahre verlängert und umfasst nun zusätzliche Produkte, die in das Angebot von AbD Serotec aufgenommen werden. Beim



SIEHE GLOSSAR S. 144

Medical Research Council handelt es sich um eine staatliche Organisation, die eine Verbesserung der Gesundheitsfürsorge in Großbritannien und im Ausland verfolgt. Das MRC unterhält 40 Institute, Arbeitsgruppen und Zentren und fördert das gesamte Spektrum der medizinisch-orientierten Forschung und Ausbildung an Universitäten und Krankenhäusern durch Forschungsunterstützung, wissenschaftliche Trainings und MRC-Forschungspreise.

NATIONAL INSTITUTE OF DIABETES AND DIGESTIVE AND KIDNEY DISEASES (NIDDK)

Im Dezember 2007 haben Wissenschaftler am National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases (NIDDK) – eine Abteilung des US-amerikanischen National Institute of Health (NIH) – mithilfe eines von AbD Serotec aus der HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek von MorphoSys entwickelten Antikörpers ein neues Epitop des HIV-Proteins gp41 entdeckt und konnten nachweisen, dass dieser Antikörper in der Lage ist, diverse Laborstämme des HIV-1-Subtyps B sowie primäre Isolate der Subtypen A, B und C zu neutralisieren. Die Ergebnisse wurden im „Journal of Virology“ veröffentlicht.

THERMO FISHER SCIENTIFIC, INC.

Im Februar 2007 haben AbD Serotec und Thermo Fisher Scientific Inc. (USA) eine Co-Marketing-Vereinbarung über den Einsatz von DyLight™-Farbstoffen von Thermo Scientific in Kombination mit Forschungsantikörpern von AbD Serotec geschlossen, um eine Reihe von fluoreszierenden **Forschungsreagenzien*** zu entwickeln. Die daraus resultierenden Produkte werden über den Verkaufskatalog von AbD Serotec angeboten. DyLight™-basierte Fluoreszenzfarbstoffe werden exklusiv durch Thermo Scientific als Teil ihrer Produktlinie für Proteinforschung vertrieben und stellen eine hervorragende Alternative zu anderen kommerziell verfügbaren Fluoreszenzfarbstoffen dar.



SIEHE GLOSSAR S. 144

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

In 2007 hat MorphoSys wiederum in die Technologieentwicklung investiert. Für MorphoSys ist die ständige Optimierung seiner Technologieplattform von besonderer Bedeutung, um die Erfolgswahrscheinlichkeit der HuCAL-basierten Antikörper weiter zu erhöhen.

Im November 2007 gab MorphoSys ein mehrjähriges Technologieentwicklungsprogramm bekannt, das zu einer deutlich erweiterten Version seiner Plattform für die Antikörperherstellung führen wird. Das neue System, das mehrere technologische Komponenten umfasst und seine modulare Struktur behalten wird, stellt einen technologischen Durchbruch in der Technologieentwicklung von Antikörperbibliotheken dar und wird einzigartige Chancen zur Entwicklung antikörperbasierter Arzneimittel bieten. Die neue Technologie wird im Vergleich zu anderen derzeit verfügbaren Antikörpertechnologien Verbesserungen hinsichtlich eines deutlich schnelleren und direkteren Zugangs zu hochaffinen antikörperbasierten Medikamentenkandidaten im vollständigen IgG-Format aufweisen. Die neue Plattform wird eine Aktualisierung von MorphoSys' derzeitiger Antikörperbibliothek HuCAL GOLD in Form einer erweiterten Version HuCAL Platinum™ sowie bewährte Screening- und Selektionsmethoden wie beispielsweise AutoCAL® und CysDisplay®, die RapMAT®-Technologie für die schnellere Optimierung von Antikörpern, das **Antigen***-Expressionssystem AgX™, die Software SAS™ für die Sequenzanalyse und weitere technologische Module, die zurzeit entwickelt werden, enthalten.



SIEHE GLOSSAR S. 144

PATENTE UND LIZENZEN

Das geistige Eigentum spielte bei der erfolgreichen Partnersuche der Gesellschaft erneut eine wichtige Rolle; so war der exklusive Zugang zu speziellen Plattformtechnologien ein Grundstein für den wegweisenden Vertrag mit Novartis im Dezember 2007.

LIZENZABKOMMEN MIT DYAX CORP.

Im November 2007 hat MorphoSys von Dyax Lizenzen für ein umfangreiches Patentportfolio im Bereich Antikörper und anderer Proteine erworben. Die Vereinbarung sichert MorphoSys eine vollständig bezahlte Lizenz an einer Reihe von Phage-Display-Patenten von Dyax sowie Lizenzen für andere Patente, die unter anderem Methoden für das Display und die Selektion von Antikörpern und anderen Proteinen durch den Einsatz alternativer Display-Verfahren schützen. Im Rahmen der Lizenzvereinbarung hat MorphoSys das Recht, seinerseits Lizenzen für diese Patente im Zusammenhang mit seiner firmeneigenen Technologie zu erteilen. Die Vereinbarung bietet MorphoSys einen flexiblen Rahmen für die künftige Weiterentwicklung seiner Technologie, um sein Portfolio an Antikörpertechnologien weiter zu diversifizieren und sein Angebot für Kunden in den Bereichen therapeutische Antikörper sowie Diagnostik und Forschung zu verbessern.

EXKLUSIVLIZENZ ZUM SCHLÜSSELPATENT FÜR MOR103 VON DER UNIVERSITÄT MELBOURNE

Im Geschäftsjahr 2007 hat MorphoSys eine Vereinbarung mit der Universität Melbourne getroffen, die MorphoSys den exklusiven Zugang zu allen Rechten im Rahmen einer US-Patentanmeldung und deren Ergebnissen an bestimmten Verwendungen von Hemmstoffen des humanen Zytokins GM-CSF* (Granulozyten-Makrophagen-Kolonie-stimulierender Faktor) sichert. Das Zytokin GM-CSF ist das Zielmolekül für das firmeneigene Antikörperprogramm MOR103 von MorphoSys zur Behandlung von Rheumatoider Arthritis und anderer entzündlicher Erkrankungen. MorphoSys rechnet damit, dass die von der Universität Melbourne erhaltene Lizenz in den USA zu exklusiven Vermarktungsrechten für therapeutische Antikörper gegen das Zielmolekül GM-CSF bei Entzündungsleiden führt, sobald das US-Patent erteilt ist.



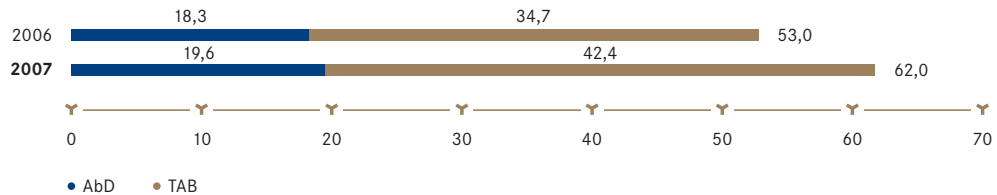
SIEHE SEITE 16

ANALYSE DER VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

UMSATZERLÖSE

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Konzernumsatzerlöse um 17% auf 62,0 Mio. € erhöht (2006: 53,0 Mio. €). Der Anstieg hatte seine Ursachen in höheren finanzierten Forschungsleistungen, Lizenzgebühren und erfolgsabhängigen Zahlungen sowie in gestiegenen Umsätzen im Segment AbD. Das Segment Therapeutische Antikörper steuerte 68% bzw. 42,4 Mio. € (ohne Ausgleichsgebühr für den Umsatzteilungsvertrag; 2006: 34,7 Mio. €) zu den Konzernumsatzerlösen bei, das Segment AbD 32% bzw. 19,6 Mio. € (2006: 18,3 Mio. €).

Geographisch gesehen erzielte MorphoSys 36% bzw. 22,1 Mio. € seiner kommerziellen Umsätze mit Biotechnologie- und Pharmaunternehmen oder gemeinnützigen Gesellschaften mit Sitz in Nordamerika und 64% bzw. 39,9 Mio. € hauptsächlich mit Kunden in Europa und Asien. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres hatten diese Anteile 38% und 62% betragen.

UMSATZENTWICKLUNG (in Mio. €)**SEGMENT THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER**

Der Umsatz des Segments Therapeutische Antikörper enthielt 30,3 Mio. € an finanzierten Forschungsleistungen und Lizenzzahlungen (2006: 27,2 Mio. €) sowie 12,1 Mio. € (2006: 7,5 Mio. €) an erfolgsabhängigen Zahlungen; letztere machten 29 % des Segmentumsatzes aus. Rund 67 % der Umsätze für therapeutische Antikörper und 46 % der Konzernumsätze stammten aus den drei größten Kooperationen der Gesellschaft mit Novartis, Centocor und Bayer Schering (2006: 64 % bzw. 42 % - mit Novartis, Centocor und Roche).

Unter Annahme der durchschnittlichen Währungsumrechnungskurse für 2006 hätten die Umsätze für therapeutische Antikörper 43,1 Mio. € betragen.

SEGMENT ANTIBODIES DIRECT - ABD

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Umsatzerlöse des Segments AbD in 2007 um 7 % bzw. 1,3 Mio. € auf 19,6 Mio. € (2006: 18,3 Mio. €). Der größte Teil des Umsatzes (rund 85 % bzw. 16,6 Mio. €) wurde mit Katalog- und Industriekunden erzielt, während maßgeschneiderte Antikörper 12 % bzw. 2,3 Mio. € beisteuerten.

Unter Zugrundelegung der durchschnittlichen Währungsumrechnungskurse für 2006 hätte sich ein Segmentumsatz von 19,9 Mio. € ergeben.

Am 31. Dezember 2007 verfügte das Segment über einen Auftragsbestand von 0,7 Mio. € (2006: 2,5 Mio. €).

BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Gegenüber 2006 stiegen die betrieblichen Aufwendungen in 2007 um 17 % auf 54,9 Mio. € (2006: 46,9 Mio. €). Dieser Anstieg um 8,0 Mio. € war auf um 27 % bzw. 4,7 Mio. € höhere F&E-Aufwendungen und auf um 16 % bzw. 3,4 Mio. € gestiegene Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung zurückzuführen, wohingegen die Herstellungskosten geringfügig von 8,0 Mio. € auf 7,9 Mio. € gesunken sind. Der Gesamteffekt der Kaufpreisuordnung auf das Betriebsergebnis betrug 1,5 Mio. € (2006: 1,5 Mio. €) einschließlich einer außerordentlichen Abschreibung in Höhe von 0,2 Mio. € auf ein als zur Veräußerung ausgewiesenes Gebäude der ehemaligen Biogenesis in Brentwood, USA.

Der Personalaufwand aus Aktienoptionen ist in den Herstellungskosten, den Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung sowie im Forschungs- und Entwicklungsaufwand enthalten. Er belief sich auf 1,4 Mio. € (2006: 1,2 Mio. €) und ist nicht zahlungswirksam.

HERSTELLUNGSKOSTEN

Die Herstellungskosten setzen sich aus den Herstellungskosten des Segments AbD zusammen und sind im Jahr 2007 gegenüber dem Vorjahr geringfügig von 8,0 Mio. € auf 7,9 Mio. € gesunken. Die prozentuale Abnahme des Verhältnisses von Herstellungskosten zu Umsatzerlösen resultiert hauptsächlich aus den Einsparungen im Einkauf sowie der Tatsache, dass die im Rahmen der Kaufpreisuordnung für Biogenesis identifizierten Vorräte inzwischen vollständig abgeschrieben sind und daher die Höhe der Herstellungskosten nicht in gleichem Maße beeinflussen wie im Vorjahr.

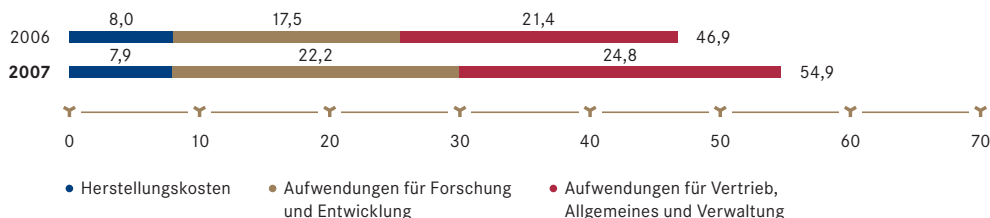
AUFWENDUNGEN FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand stieg um 4,7 Mio. € auf 22,2 Mio. € (2006: 17,5 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Personalkosten zurückzuführen (2007: 8,5 Mio. €; 2006: 7,2 Mio. €). Derzeit entwickelt MorphoSys intern die beiden Eigenprodukte MOR103 und MOR202. In 2007 entstanden der Gesellschaft Aufwendungen für die eigene Produkt- und Technologieentwicklung in Höhe von 4,9 Mio. € bzw. 1,2 Mio. € (2006: 2,1 Mio. € bzw. 0,9 Mio. €).

AUFWENDUNGEN FÜR VERTRIEB, ALLGEMEINES UND VERWALTUNG

Die Aufwendungen für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung betragen 24,8 Mio. € nach 21,4 Mio. € im Jahr zuvor. Dieser Anstieg resultierte vornehmlich aus höheren Aufwendungen für externe Dienstleistungen (2007: 8,6 Mio. €; 2006: 4,5 Mio. €), einschließlich Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Novartis-Vertrag.

KOSTENENTWICKLUNG (in Mio. €)



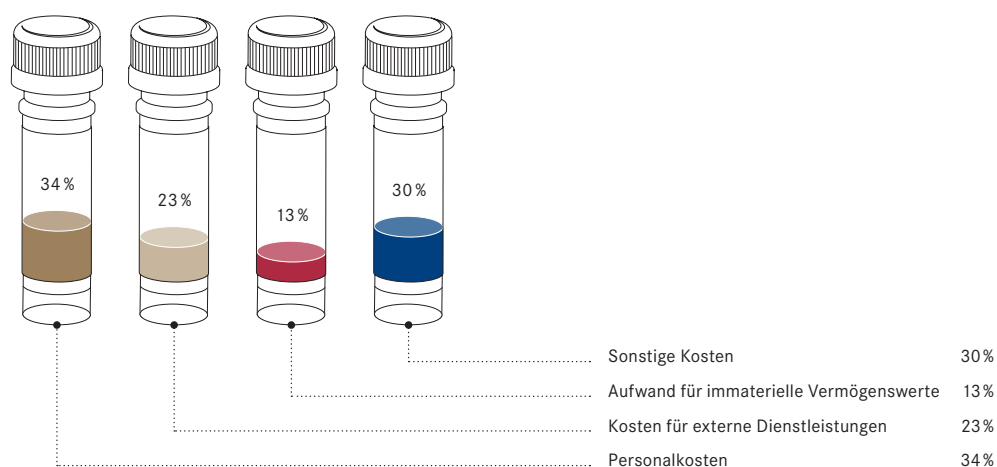
AUFWAND NACH KOSTENARTEN

Im Geschäftsjahr 2007 beliefen sich die Personalkosten (ohne Aufwand aus Aktienoptionen) auf 18,8 Mio. € (2006: 18,1 Mio. €) oder 34% des betrieblichen Gesamtaufwands. Sie bildeten damit innerhalb der betrieblichen Aufwendungen den größten Kostenblock.

Die externen Dienstleistungen als zweitgrößter Kostenartenblock setzten sich hauptsächlich aus Beratungskosten (2007: 6,9 Mio. €; 2006: 2,1 Mio. €) und Aufwendungen für externe Laborleistungen (2007: 4,0 Mio. €; 2006: 1,6 Mio. €) zusammen und beliefen sich auf 12,8 Mio. € (2006: 6,1 Mio. €) bzw. 23% des betrieblichen Gesamtaufwands.

Die Kosten für immaterielle Vermögenswerte bestanden vornehmlich aus Lizenzaufwand (2007: 3,7 Mio. €; 2006: 2,2 Mio. €) sowie aus Abschreibungen auf aktivierte Lizenzen (2007: 1,5 Mio. €; 2006: 1,2 Mio. €) und auf im Rahmen der Kaufpreiszurordnung für Biogenesis und Serotec identifizierte immaterielle Vermögenswerte (2007: 0,8 Mio. €; 2006: 0,8 Mio. €); sie beliefen sich auf 7,0 Mio. € (2006: 5,9 Mio. €) bzw. 13% des betrieblichen Gesamtaufwands.

AUFWAND NACH KOSTENARTEN



SONSTIGE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

Die sonstigen Erträge betrugen 2,2 Mio. € (2006: Sonstige Aufwendungen von 0,9 Mio. €); diese Veränderung gegenüber 2006 resultierte vor allem aus dem Anstieg der Zinserträge und den Erträgen aus zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren, aus Erträgen von Fremdwährungsderivaten und niedrigeren Zinsaufwendungen. Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 9,2 Mio. € (2006: 5,3 Mio. €).

STEUERN

Die Gesellschaft hat einen Gesamtsteuerertrag für 2007 in Höhe von 2,3 Mio. € ausgewiesen. Diese Position umfasste im Wesentlichen Erträge aus latenten Steuern in Höhe von 4,1 Mio. € und Aufwendungen für laufende Steuern in Höhe von 1,8 Mio. €.

Der latente Steuerertrag stammte aus dem Ansatz aktiver latenter Steuern in Höhe von 3,6 Mio. € auf die gesamten verbleibenden Verlustvorträge infolge zukünftig zu erwartendem steuerpflichtigen Einkommens. Dieser Ertrag wurde zum Teil durch latente Steueraufwendungen aus der Nutzung der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge aus 2006 (1,2 Mio. €) aufgehoben. Zusätzlicher latenter Steuerertrag resultierte aus den in 2007 gebildeten aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen (1,2 Mio. €) und 0,6 Mio. €, die sich in Zusammenhang mit der Auflösung passiver latenter Steuern in Verbindung mit früheren Akquisitionen ergaben.

BETRIEBSERGEBNIS/JAHRESÜBERSCHUSS

Das Konzernbetriebsergebnis belief sich für 2007 auf 7,0 Mio. € (2006: 6,2 Mio. €). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug 8,3 Mio. € im Vergleich zu einem EBIT von 5,4 Mio. € im Vorjahr. Der operative Gewinn aus dem Bereich der therapeutischen Antikörper belief sich auf 15,2 Mio. € (2006: 16,6 Mio. €), wohingegen der operative Verlust aus dem Segment AbD 0,6 Mio. € (2006: 3,4 Mio. €) betrug.

Im Geschäftsjahr 2007 wurde ein Jahresüberschuss nach Steuern von 11,5 Mio. € erwirtschaftet, verglichen mit 6,0 Mio. € im Jahr 2006. Das sich daraus ergebende unverwässerte Ergebnis je Aktie für 2007 belief sich auf 1,61 € (2006: 0,94 €).

LIQUIDITÄT/FINANZMITTELFUSS

Im Geschäftsjahr 2007 betrug der Mittelzufluss aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 17,1 Mio. € (2006: 16,3 Mio. €). Die Investitionstätigkeit führte zu einem Mittelabfluss von 5,2 Mio. € (2006: 36,2 Mio. €), während sich aus der Finanzierungstätigkeit ein Mittelzufluss in Höhe von 32,6 Mio. € (2006: 19,6 Mio. €) ergab.

Am 31. Dezember 2007 verfügte die Gesellschaft über Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 106,9 Mio. € nach 66,0 Mio. € am Jahresende 2006. Die Mittel wurden bei drei Finanzinstituten von hoher Bonität vor allem in Form von kurzfristig fälligen Geldmarkttiteln und kurzfristigen Einlagen gehalten.

AKTIVA

Die Bilanzsumme hat sich von 127,8 Mio. € am Jahresende 2006 um 56,9 Mio. € auf 184,7 Mio. € zum 31. Dezember 2007 erhöht. Der Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte um 46,8 Mio. € hatte seine wesentlichen Ursachen in Mittelzuflüssen aus der im Mai 2007 durchgeführten Kapitalerhöhung (32,6 Mio. €) und aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (17,1 Mio. €) sowie um 5,8 Mio. € höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund von neuen in 2007 unterzeichneten Verträgen.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich im Jahr 2007 um 10,1 Mio. € als eine Folge des Kaufs von Lizenzen (8,7 Mio. €) sowie der Bildung von aktiven latenten Steuern (3,5 Mio. €).

VERBINDLICHKEITEN

Im Berichtsjahr 2007 erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 18,3 Mio. € am Jahresende 2006 auf 29,4 Mio. €. Dieser Anstieg hatte seine wesentlichen Ursachen in der Zunahme der kurzfristigen Umsatzabgrenzung (8,7 Mio. €) aufgrund von Zahlungen aus im laufenden Jahr und in Vorjahren geschlossenen Verträgen sowie der Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (3,0 Mio. €), im Wesentlichen für Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Abschluss des Novartis-Vertrags am Jahresende.

Der leichte Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten um 0,3 Mio. € auf 9,8 Mio. € hatte seinen Hauptgrund in einem Anstieg der langfristigen Umsatzabgrenzung (0,8 Mio. €) aufgrund von im laufenden Jahr und in Vorjahren geschlossenen Verträgen. Dieser Effekt wurde durch den Rückgang der latenten Steuerverpflichtungen (0,6 Mio. €) teilweise ausgeglichen.

EIGENKAPITAL

Am 31. Dezember 2007 belief sich das Konzerneigenkapital auf 145,5 Mio. €, verglichen mit 100,1 Mio. € am 31. Dezember 2006, und führte zu einer Eigenkapitalquote von 78,8% (2006: 78,3%).

Die Zahl der ausgegebenen Aktien betrug zum 31. Dezember 2007 insgesamt 7.386.753, von denen sich 7.360.021 im Umlauf befanden (31.12.2006: 6.715.322 bzw. 6.686.160 Aktien).

Der Anstieg der sich im Umlauf befindlichen Aktien um 673.861 Stück rührte von der im Mai 2007 mit Erfolg durchgeführten Barkapitalerhöhung sowie von der Wandlung von an Mitarbeiter ausgegebenen Schuldverschreibungen und der Ausübung von Aktienoptionen her. Im Jahr 2007 wurden 2.430 der ausgeübten Aktienoptionen mit eigenen Aktien bedient. Der Bestand an eigenen Aktien hat sich entsprechend verringert und belief sich am 31. Dezember 2007 auf 26.732 Stück.

INVESTITIONEN

Im Geschäftsjahr 2007 beliefen sich die Sachinvestitionen von MorphoSys auf 1,1 Mio. €. Sie sanken damit gegenüber dem Vorjahr um 2,4 Mio. € wegen höherer Investitionen in Labor- und Büroausstattung (1,5 Mio. €) und Mietereinbauten (0,9 Mio. €). Abschreibungen auf Sachanlagen betragen im Geschäftsjahr 2007 wie auch im Vorjahr 1,5 Mio. €.

Im Berichtsjahr 2007 investierte die Gesellschaft 11,0 Mio. € in immaterielle Vermögenswerte (2006: 0,4 Mio. €). Dieser Anstieg wurde hauptsächlich durch den Erwerb von Lizenzen verursacht. Außerdem wurde eine neue ERP-Software eingeführt. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 3,0 Mio. € und lagen damit im Vergleich zu 2006 um 0,3 Mio. € höher.

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts ist im Einklang mit der Planung und den Erwartungen des Konzerns.

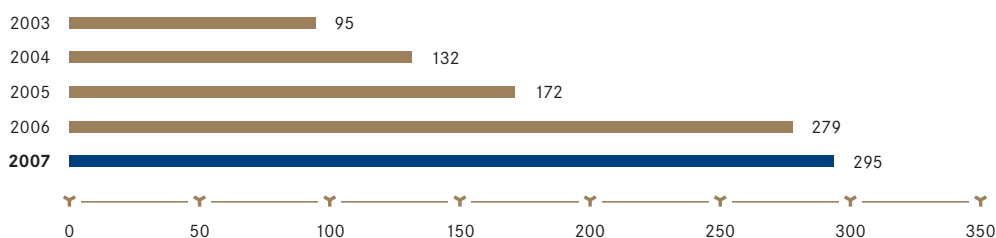
PERSONAL

Ein gutes Arbeitsklima, herausragende Fort- und Ausbildungsmöglichkeiten sowie eine leistungsabhängige Vergütung bilden die Basis für den Erfolg von MorphoSys. MorphoSys legt traditionell hohe Maßstäbe an die Fort- und Ausbildungsmöglichkeiten seiner Beschäftigten.

ANZAHL MITARBEITER

Am 31. Dezember 2007 beschäftigte der MorphoSys-Konzern weltweit 295 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (31. Dezember 2006: 279), ein Anstieg von 6 % gegenüber dem Vorjahresende. Den größten Zuwachs verzeichnete das Segment Therapeutische Antikörper. Im Jahresdurchschnitt 2007 zählte der MorphoSys-Konzern 291 Beschäftigte (2006: 265).

ENTWICKLUNG DES KONZERNPERSONALS



Von den 295 Personen waren 164 in der Forschung und Entwicklung und 131 im Bereich Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung beschäftigt (31. Dezember 2006: 155 bzw. 124 Beschäftigte).

MITARBEITER NACH SEGMENTEN UND FUNKTIONEN

	2006	2007
ANZAHL DER MITARBEITER	279	295
Segment Therapeutische Antikörper	158	167
Segment AbD	121	128
Personal in Forschung und Entwicklung	155	164
Personal in Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung	124	131

Der durchschnittliche Umsatz pro Kopf stieg von 0,20 Mio. € im Jahr 2006 auf 0,21 Mio. € in 2007.

Die Personalkosten von MorphoSys beliefen sich in 2007 auf 18,8 Mio. € (ohne Personalaufwand aus der Ausgabe von Aktienoptionen) und lagen damit um 4 % höher als im Jahr zuvor. Die durchschnittlichen Personalkosten je Beschäftigtem betragen rund 64.000 € (2006: 68.000 €).

Am 31. Dezember 2007 beschäftigte MorphoSys zwei Auszubildende (31. Dezember 2006: 1). Im Jahr 2007 wurden 3 Diplomarbeiten bei MorphoSys betreut.

MITARBEITER NACH REGIONEN

	2006	2007
MITARBEITER GESAMT	279	295
Deutschland	183	192
Großbritannien	78	83
USA	18	20

QUALIFIKATION, FORT- UND AUSBILDUNG

Bei MorphoSys hat die Weiterentwicklung von wissenschaftlichen und Führungsqualitäten einen hohen Stellenwert. Das Unternehmen bietet Karrierechancen in den Bereichen Forschung, Produktentwicklung und in einer Vielzahl von leitenden Funktionen. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wird neben einer breiten Palette beruflicher und persönlicher Entwicklungsprogramme ein Arbeitsumfeld geboten, das die Einsatzbereitschaft fördert sowie die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen und den verschiedenen Standorten des Unternehmens verbessert.

Zum Jahresende 2007 beschäftigte MorphoSys 75 promovierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt (2006: 59).

LANGFRISTIGE LEISTUNGSBEZOGENE VERGÜTUNG

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter partizipieren derzeit am operativen und finanziellen Erfolg des Unternehmens. MorphoSys bietet allen Beschäftigten leistungsorientierte Bonuszahlungen an. Dieser Bonus ergänzt das bestehende Vergütungssystem und bietet einen zusätzlichen Leistungsanreiz. Bonuszahlungen an Beschäftigte sind abhängig vom Unternehmenserfolg sowie von der jeweiligen persönlichen Leistung. Mit der Vereinbarung persönlicher Ziele bzw. von Abteilungs- und Unternehmenszielen hat jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter die Möglichkeit, einen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung von MorphoSys zu leisten und an seinem Erfolg teilzuhaben.

Zusätzlich zur leistungsbezogenen Vergütung haben alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahr 2007 im Rahmen eines langfristigen Anreizsystems an einem Aktienoptions- oder Wandelschuldverschreibungsprogramm teilgenommen. Ziel dieses Programms ist die langfristige Beteiligung der Belegschaft am Unternehmenserfolg.

Jedes Jahr werden die Gehälter innerhalb der Biotechnologiebranche sowie mit anderen Industriezweigen verglichen, um angemessene Vergütungsstandards zu gewährleisten.



SIEHE SEITE 112ff

Weitergehende Angaben zum Aktienoptionsprogramm finden sich im **Anhang zum Konzernabschluss unter Ziffer* 19**.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht berücksichtigt die Bestimmungen des Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetzes sowie die Vorschriften des Deutschen Corporate Governance Kodex.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus verschiedenen Vergütungskomponenten wie fixe Bestandteile, einem Bonus, einer mittel- und langfristigen Anreizkomponente sowie zusätzlichen Vergünstigungen. Alle Vergütungspakete werden jährlich vom Vergütungs- und Ernennungsausschuss auf Umfang und Angemessenheit hin überprüft. Die Vergütung richtet sich insbesondere nach den Verpflichtungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds, ihrem/seinem persönlichen Erfolg und dem des Vorstands sowie nach der wirtschaftlichen Lage, dem Erfolg und den wirtschaftlichen Aussichten der Gesellschaft in Relation zum Wettbewerb. Alle Vergütungspakete werden mit dem Ergebnis einer Jahresstudie über Vergütungen in der deutschen Biotechnologiebranche (GRS-Studie) verglichen und anderen internationalen Vergleichsstandards gegenübergestellt. Sämtliche Beschlüsse über die Anpassungen der Vergütungspakete werden vom Plenum des Aufsichtsrats gefasst. Die Gehälter des Vorstands wurden zuletzt im Juli 2007 angepasst.

Die Jahresgehälter der Vorstandsmitglieder bestehen aus festen Vergütungsteilen und zusätzlichen sonstigen Vergünstigungen, die sich im Wesentlichen aus der Nutzung von Firmenwagen, der Erstattung von Reise- und Telefonkosten, Zuschüssen zu Kranken-, Sozial- und Invaliditätsversicherung sowie aus speziellen Zulagen und Vergünstigungen für ständig im Ausland lebende Vorstandsmitglieder zusammensetzen. Darüber hinaus nehmen alle Vorstandsmitglieder an privaten Pensionsfonds teil, für die MorphoSys die Monatsbeiträge entrichtet. Diese Zahlungen sind in den sonstigen Vergütungen enthalten und belaufen sich auf 10% des festen Jahresgehalts eines jeden Vorstandsmitglieds zuzüglich der zu entrichtenden Steuern. Es bestehen keine weiteren Pensionspläne.

Jedes Vorstandsmitglied erhält zusätzlich eine erfolgsabhängige Bonuszahlung. Sie ist abhängig vom Erreichen persönlich vereinbarter Ziele und von Unternehmenszielen, die vom Aufsichtsrat zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres festgelegt werden. Die Unternehmensziele beziehen sich auf die Entwicklung des Unternehmens gemessen an Umsatz und Jahresergebnis sowie auf die Kursentwicklung der MorphoSys-Aktie, die erfolgreiche Integration von Geschäftseinheiten oder den Abschluss und/oder die Verlängerung wichtiger Kooperationen. Am Jahresende bewertet der Aufsichtsrat den Grad der Zielerreichung und legt den Bonus auf Grundlage der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft unter gebührender Berücksichtigung aller Umstände fest. Die Bonuszahlung orientiert sich zu 30% an der Erreichung persönlich vereinbarter Ziele, die anderen 70% an dem Maß, in dem die Unternehmensziele erreicht wurden. Der im jeweiligen Geschäftsbericht genannte Bonus betrifft Bonuszahlungen für im vorangegangenen Geschäftsjahr erreichte Ziele.

Im Geschäftsjahr 2007 belief sich die insgesamt an Mitglieder des Vorstands gezahlte Barvergütung auf 1.473.438 € (2006: 1.156.415 €). Die nachfolgende Übersicht zeigt die im Geschäftsjahr 2007 geleistete Vorstandsvergütung in detaillierter und individualisierter Form:

in €	FESTE VERGÜTUNG	ERFOLGS- ABHÄNGIGE VERGÜTUNG	SONSTIGE VERGÜTUNGEN	GESAMT- VERGÜTUNG 2007
Dr. Simon E. Moroney	320.250	198.360	83.882 ¹	602.492
Dave Lemus	225.225	140.049	113.309 ²	478.583
Dr. Marlies Sproll	211.860	124.146	56.356 ³	392.362

¹ einschließlich 65.105 € jährliche Beiträge in einen privaten Pensionsfonds und Zuschüsse zu Versicherungen

² einschließlich 43.196 € jährliche Beiträge in einen privaten Pensionsfonds und Zuschüsse zu Versicherungen

³ einschließlich 39.665 € jährliche Beiträge in einen privaten Pensionsfonds und Zuschüsse zu Versicherungen

Die langfristige erfolgsabhängige Vergütung setzt sich aus Wandelschuldverschreibungen und Aktienoptionen aus von der Hauptversammlung beschlossenen Plänen zusammen. Hierauf wird nachfolgend in „Vergütung des Vorstands mit Eigenkapitalinstrumenten“ eingegangen.

Im Jahr 2007 wurden Mitgliedern des Vorstands 13.873 Wandelschuldverschreibungen gewährt. Der Wert der an den Vorstand im Rahmen des 2002er Wandelschuldverschreibungsprogramms für das Geschäftsjahr 2007 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen belief sich auf 191.447 € (2006: 676.399 €).

Im Verlauf des Jahres 2007 hat kein Mitglied des Vorstands Wandelschuldverschreibungen oder Aktienoptionen ausgeübt.

An Vorstandsmitglieder wurden keine Darlehen oder ähnliche Vergünstigungen gewährt. Im Berichtsjahr erhielten die Mitglieder des Vorstands auch keine Vergünstigungen von Dritten, die mit Blick auf ihre Position als Vorstandsmitglied entweder in Aussicht gestellt oder gewährt wurden.

Die Dienstverträge des Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Simon E. Moroney und des Finanzvorstands Herrn Dave Lemus haben eine Laufzeit von jeweils drei Jahren. Frau Dr. Marlies Sproll wurde im November 2005 erstmals zum Vorstand für Forschung und Entwicklung bestellt; ihr Dienstvertrag läuft über zwei Jahre und ist bis Juni 2008 verlängert worden. Im Fall der Nichtwiederbestellung oder der Nichtverlängerung eines Dienstvertrags steht dem betreffenden Vorstandsmitglied eine Abfindung in Höhe eines festen Jahreseinkommens zu. Endet der Dienstvertrag eines Vorstandsmitglieds durch Tod, stehen seinem/ihrem Ehegatten oder Lebenspartner(in) das feste Monatsgehalt für den Todesmonat und die nachfolgenden zwölf Monate zu. Nach einem Eigentümerwechsel (change of control) steht jedem Vorstandsmitglied ein außerordentliches Kündigungsrecht seines Dienstvertrags zu mit Anspruch auf das ausstehende Festgehalt für die vereinbarte Vertragslaufzeit, mindestens jedoch das Zweifache eines festen Jahresgehalts. Darüber hinaus werden in einem solchen Fall alle gewährten Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen mit sofortiger Wirkung ausübbar.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung des Aufsichtsrats unterliegt den Bestimmungen der Satzung der Gesellschaft, deren aktuelle Fassung von den Aktionären anlässlich der Hauptversammlung vom 17. Mai 2006 verabschiedet wurde. In Übereinstimmung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex erhalten die Aufsichtsratsmitglieder sowohl eine feste als auch eine erfolgsabhängige Vergütung. Sie bemisst sich nach der Verantwortung und dem Leistungsumfang der Aufsichtsratsmitglieder sowie nach der wirtschaftlichen Lage und der Entwicklung der Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr 2007 erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats insgesamt 298.500 € (2006: 259.000 €), ohne Erstattung von Reisekosten. Dieser Betrag setzt sich aus einer festen Vergütung und aus einer variablen Vergütung, den Sitzungsgeldern, zusammen.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Vergütung des Aufsichtsrats im Jahr 2007:

in €	FESTE VERGÜTUNG	VARIABLE VERGÜTUNG	GESAMT- VERGÜTUNG
Dr. Gerald Möller, Vorsitzender	40.000	35.000	75.000
Prof. Dr. Jürgen Drews, stellvertretender Vorsitzender	30.000	19.000	49.000
Dr. Walter Blättler ¹	14.622	12.000	26.622
Dr. Daniel Camus	25.000	21.000	46.000
Dr. Metin Colpan	25.000	16.000	41.000
Prof. Dr. Andreas Plückthun ²	8.878	4.500	13.378
Dr. Geoffrey N. Vernon	26.500	21.000	47.500

¹ ab 16. Mai 2007

² bis 16. Mai 2007

Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt eine Vergütung des Aufsichtsrats, die auch auf den langfristigen Erfolg der Gesellschaft bezogene Bestandteile enthält. Im Jahr 2006 erhielten die Aufsichtsratsmitglieder zusätzlich zur Barvergütung eine umsatzabhängige Vergütung in Form von virtuellen dreijährigen Aktienoptionen („phantom stocks“).

Eine virtuelle Aktienoption stellt einen Anspruch gegenüber der Gesellschaft auf Barzahlung der Differenz zwischen dem Aktienkurs am Ende der Haltefrist und dem Ausübungspreis dar. Die Haltefrist für virtuelle Aktienoptionen beträgt drei Jahre. Der Betrag kommt nur dann zur Auszahlung, wenn die Konzernumsatzerlöse der Gesellschaft einen durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von mindestens 20% aufweisen. Insgesamt dürfen die von der Gesellschaft im Rahmen dieses Plans an alle Aufsichtsratsmitglieder zu leistenden Zahlungen den Betrag von 80.000 € („Cap“) nicht überschreiten. Im Geschäftsjahr 2007 wurden keine weiteren virtuellen Aktienoptionen an Mitglieder des Aufsichtsrats gewährt.

Im Jahr 2006 hat MorphoSys mit seinem früheren Aufsichtsratsmitglied Herrn Prof. Dr. Andreas Plückthun und einer Wissenschaftlerin aus dessen Forschungsgruppe an der Universität Zürich bis Dezember 2008 befristete Beraterverträge geschlossen. Beide Berater erbringen im Rahmen

der Verträge Beratungsleistungen in den Bereichen Antikörper und Antikörper-ähnliche Fragmente („scaffolds“). Herr Prof. Dr. Plückthun erhält vertragliche Zahlungen von bis zu 14.000 € jährlich, abhängig davon, in welchem Ausmaß MorphoSys seine Beratungsleistungen in Anspruch nimmt. Im Jahr 2007 erfolgten keine Zahlungen an Herrn Prof. Dr. Plückthun und seine Forschungsgruppe. Die Forschungskooperation mit der Universität Zürich, vertreten durch Herrn Prof. Dr. Andreas Plückthun, wurde Ende des Jahres 2006 beendet.

Daneben gibt es zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine weiteren Beraterverträge mit aktuellen oder früheren Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die Gesellschaft hat keine Darlehen an Mitglieder des Vorstands oder des Aufsichtsrats gewährt.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS MIT EIGENKAPITALINSTRUMENTEN

AKTIONSOPTIONEN UND WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN

Der Aufsichtsrat entscheidet jedes Jahr auch über die Anzahl der an die Mitglieder des Vorstands zu gewährenden Aktienoptionen oder Wandelschuldverschreibungen. Aktienoptionen werden nur bei der Neubestellung eines Vorstandsmitglieds oder im Fall der Verlängerung eines Dienstvertrags gewährt.

Seit der Einführung von Vergütungsprogrammen mit Eigenkapitalinstrumenten bei der MorphoSys AG werden Aktienoptionen oder Wandelschuldverschreibungen ausschließlich zweimal im Jahr zu den gleichen vordefinierten Zeitpunkten ausgegeben. Die folgende Übersicht zeigt die Anzahl der Aktienoptionen und der Wandelschuldverschreibungen, die im Jahr 2007 an Mitglieder des Vorstands ausgegeben wurden (siehe auch „2002er Mitarbeiter-Wandelschuldverschreibungsprogramm“, Ziffer 18* im Anhang zum Konzernabschluss), und deren potenziellen aktuellen Wert. In 2007 wurden keine Aktienoptionen an den Vorstand ausgegeben.



SIEHE SEITE 110

MITGLIED DES VORSTANDS	ANZAHL DER WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN	AUSÜBUNGS- PREIS in €	TAG DER GEWÄHRUNG	VERFALLS- TERMIN	BEIZULEGENDER ZEITWERT EINER WANDELSCHULD- VERSCHREIBUNG in €	BEIZULEGENDER ZEITWERT AM TAG DER GEWÄHRUNG in €
Dr. Simon E. Moroney	5.549	55,10	15. Jan. 2007	31. Dez. 2009	13,80	76.576
Dave Lemus	4.624	55,10	15. Jan. 2007	31. Dez. 2009	13,80	63.811
Dr. Marlies Sproll	3.700	55,10	15. Jan. 2007	31. Dez. 2009	13,80	51.060

AKTIONSOPTIONSPROGRAMME

Das laufende 2002er Aktienoptionsprogramm sieht die Ausgabe von nicht übertragbaren Optionsrechten an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie an den Vorstand vor. Die Optionsrechte haben eine maximale Laufzeit von fünf Jahren. Daneben unterliegen sie ab dem Tag der Gewährung einer Sperrfrist von zwei Jahren, nach deren Ablauf der Halter der Optionsrechte diese bis zur ausübaren Anzahl ausüben kann, vorausgesetzt, der Wert der zu Grunde liegenden Aktie lag an einem Handelstag vor der Ausübung um mindestens 20 % höher als der Börsenkurs am Tag der Gewährung.

WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGSPROGRAMME

Das laufende Wandelschuldverschreibungsprogramm von 2002 sieht die Ausgabe unverzinslicher Wandelschuldverschreibungen im Nennwert von jeweils 1,00 € an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie an den Vorstand vor. Die Berechtigten dürfen die Wandlungsrechte erst nach Ablauf einer Wartefrist von einem Jahr nach dem Tag der Gewährung ausüben. Jede Wandelschuldverschreibung im Nennwert von 1,00 € berechtigt bei Entrichtung des Wandlungspreises zum Tausch in eine nennwertlose Stammaktie der Gesellschaft. Daneben unterliegt die Ausübung der Wandelschuldverschreibungen der Bedingung, dass der Kurs der zu Grunde liegenden Aktie an einem Handelstag vor der Ausübung um mindestens 10 % höher lag als der Börsenkurs am Tag der Gewährung.



SIEHE SEITE 110ff

Eine eingehendere Beschreibung der laufenden Aktienoptions- und Wandelschuldverschreibungsprogramme findet sich in den **Ziffern 18 und 19*** im Anhang zum Konzernabschluss.

ANGABEN GEMÄSS WERTPAPIERERWERBS- UND ÜBERNAHMEGESETZ

Die nachfolgenden Angaben werden in Übereinstimmung mit § 315 Abs. 4 Handelsgesetzbuch (HGB) gegeben.

ZUSAMMENSETZUNG DES AKTIENKAPITALS

Am 31. Dezember 2007 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 22.160.259,00 €, eingeteilt in 7.386.753 auf den Inhaber lautende, nennwertlose Aktien. Mit Ausnahme von 26.732 eigenen Aktien handelt es sich ausnahmslos um stimmberechtigte Stammaktien. Dem Vorstand sind keinerlei Beschränkungen hinsichtlich der Stimm- oder Übertragungsrechte der Aktien bekannt. Dies bezieht sich auch auf Beschränkungen, die sich aus Vereinbarungen zwischen Aktionären ergeben können. Der Gesellschaft sind keine direkten oder indirekten Beteiligungen an ihrem Grundkapital, die 10 % der Stimmrechte übersteigen, gemäß § 21 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) gemeldet worden. Es gibt keine Inhaber mit Sonderrechten oder einer sonstigen Stimmrechtskontrolle.

KAPITALANTEILE VON ÜBER 10 % DER STIMMRECHTE

Es gibt keine direkte Kapitalbeteiligung an der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte übersteigt.

ERMÄCHTIGUNG DES VORSTANDS ZUR AUSGABE VON AKTIEN

Gemäß § 6 der Satzung der Gesellschaft besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, wobei der Aufsichtsrat die genaue Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden sowie einen oder mehrere stellvertretende Vorsitzende des Vorstands ernennen. Gemäß § 20 der Satzung bedürfen Satzungsänderungen einer Mehrheit von mehr als 50 % des auf der Hauptversammlung vertretenen stimmberechtigten Aktienkapitals, sofern nicht eine abweichende Mehrheit gesetzlich vorgeschrieben wird.

Die Aktionäre haben dem Vorstand die nachfolgenden Befugnisse zur Ausgabe neuer Aktien oder Wandelschuldverschreibungen oder zum Rückkauf eigener Aktien erteilt:

- a) Gemäß § 5 Abs. 5 der Satzung ist der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 30. April 2011 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch höchstens um bis zu 7.481.307 € durch Ausgabe von bis zu 2.493.769 neuen und auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien, zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I). Der Vorstand ist berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre unter folgenden Bedingungen auszuschließen:
- i) im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen, soweit dies zur Vermeidung von Spitzenbeträgen erforderlich ist; oder
 - ii) im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen, soweit die neuen Aktien zum Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen, Patenten, Lizenzen oder anderen gewerblichen Schutzrechten oder einer einen Betrieb bildenden Gesamtheit von Wirtschaftsgütern; oder
 - iii) im Fall einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen, soweit die neuen Aktien im Zuge einer Börseneinführung an einer Wertpapierbörse platziert werden.
- b) Gemäß § 5 Abs. 6 b der Satzung ist das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 5.488.686 €, eingeteilt in bis zu 1.829.562 auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien bedingt zu erhöhen (Bedingtes Kapital III). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als (i) die Inhaber von Optionen und/oder Wandelschuldverschreibungen von bis zum 30. April 2011 durch die Gesellschaft gemäß Hauptversammlungsbeschluss begebenen Options- und/oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder (ii) die Inhaber ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen. Das gleiche trifft für Inhaber von Optionen und/oder Wandelschuldverschreibungen zu, die von in- oder ausländischen 100%igen Beteiligungsgesellschaften der Gesellschaft begeben wurden.
- c) Des Weiteren gibt es ein Bedingtes Kapital I in Höhe von bis zu 39.285 € (§ 5 Abs. 4 der Satzung), ein Bedingtes Kapital II in Höhe von bis zu 643.425 € (§ 5 Abs. 6 a der Satzung), ein Bedingtes Kapital IV in Höhe von bis zu 1.364.532 € (§ 5 Abs. 6 c der Satzung) und ein Bedingtes Kapital V in Höhe von bis zu 1.011.861 € (§ 5 Abs. 6 d der Satzung). Diese bedingten Kapitalia dienen der Ausgabe von Options- und Wandlungsrechten an Mitglieder des Vorstands und an Mitarbeiter der Gesellschaft oder ihrer Beteiligungsgesellschaften.

ERMÄCHTIGUNG DES VORSTANDS ZUM RÜCKKAUF VON AKTIEN

- d) Gemäß dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung 2007 ist die Gesellschaft bis zum 31. Oktober 2008 dazu ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgt nach freiem Ermessen des Vorstands entweder als Kauf über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots. Die erworbenen eigenen Aktien können wie folgt verwendet werden:

- i) mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Einziehung; oder
- ii) zur Erfüllung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die von der Gesellschaft oder einer Beteiligungsgesellschaft eingeräumt wurden; oder
- iii) als Akquisitionswährung im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen, betrieblichen Vermögenswerten, gewerblichen Schutzrechten oder Lizenzen.

BESTIMMUNGEN IM FALLE EINES EIGENTÜMERWECHSELS

WESENTLICHE KONDITIONIERTE VERTRÄGE

MorphoSys hat seine ursprüngliche Vereinbarung aus dem Jahr 2004 mit der Novartis Pharma AG auf dem Gebiet der pharmazeutischen Forschung erweitert. In bestimmten Fällen eines Eigentümerwechsels im Zusammenhang mit bestimmten Unternehmen, ist Novartis Pharma AG berechtigt aber nicht verpflichtet, verschiedene Maßnahmen zu ergreifen, unter anderem auch die teilweise oder vollständige Kündigung der Kooperationsvereinbarung.

Als Kontrollwechsel gilt das Halten von 30% oder mehr der Stimmrechte an der Gesellschaft – auch im Wege der Stimmrechtszurechnung – im Sinne der §§ 29 und 30 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG). Die Kündigung der Kooperationsvereinbarung durch die Novartis Pharma AG, könnte sich in erheblichem Maße nachteilig auf die zukünftige Liquidität der Gesellschaft auswirken.

VORKEHRUNGEN FÜR MITGLIEDER DES VORSTANDS FÜR DEN FALL EINES EIGENTÜMERWECHSELS

Nach einem Eigentümerwechsel („Change of Control“) können Vorstandsmitglieder ihre Anstellungsverträge außerordentlich kündigen und die ausstehende Festvergütung bis zum Ende der Vertragslaufzeit oder eine zweifache Jahresvergütung – je nachdem, welcher Betrag höher ist – verlangen. Des Weiteren gelten in einem solchen Fall alle gewährten Optionen und Wandelschuldverschreibungen als mit sofortiger Wirkung ausübbar. Letzteres trifft auch für einen Teil der Abteilungsleiter zu, denen Optionen oder Wandlungsrechte gewährt wurden.

RISIKEN UND CHANCEN

RISIKOMANAGEMENT UND CONTROLLING

In Übereinstimmung mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) hat MorphoSys über alle Funktionen und Abläufe hinweg ein umfassendes und effizientes System eingerichtet, um Risiken zu erkennen, zu bewerten, zu übermitteln und zu bewältigen. Aufgabe des Risikomanagements ist es, Risiken so früh wie möglich zu erkennen, betriebliche Verluste mit geeigneten Maßnahmen so gering wie möglich zu halten und Existenz gefährdende Risiken zu vermeiden. Auf Konzernebene erfolgen regelmäßige Risikoanalysen auf allen funktionalen Ebenen der Gesellschaft einschließlich Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung sowie in unseren Beteiligungsgesellschaften im Ausland. Zweimal jährlich überprüfen alle Mitglieder des Senior Managements die möglichen Risiken in

ihren jeweiligen Verantwortungsbereichen. Alle identifizierten Risiken werden quantifiziert und signifikante Risiken direkt an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet. Unvorhergesehene Risiken werden sofort weitergeleitet.

RISIKEN

Die MorphoSys AG ist ein weltweit aktives Unternehmen, dessen unternehmerische Tätigkeit mit verschiedenen Risiken behaftet ist, die viele Geschäftsfunktionen betreffen können. Jedes dieser Risiken könnte erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben.

ALLGEMEINE RISIKEN

MorphoSys ist den typischen Branchen- und Marktrisiken ausgesetzt, die mit der Entwicklung von vollständig humanen Antikörpern für den Gebrauch in Forschung, Diagnostik und Therapie einhergehen. Es ist bekannt, dass die Entwicklung von Medikamenten unter Inkaufnahme hoher Ausfallraten 10 bis 15 Jahre erfordert. MorphoSys minimiert diese Risiken, indem das Unternehmen seine Produkte zusammen mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen entwickelt, die für die klinische Entwicklung und die anschließende Vermarktung verantwortlich sind. Es besteht generell die Gefahr, dass keines der Antikörperprodukte aus der gegenwärtigen Antikörperpipeline von MorphoSys erfolgreich entwickelt werden kann. In seinem zweiten Geschäftssegment stellt der MorphoSys-Konzern Antikörper für Forschung und Diagnostik her. Hier besteht die Gefahr, dass diese Produkte nicht den Anforderungen der Kunden genügen oder andere Produkte günstiger angeboten werden.

RISIKEN DER PRODUKTENTWICKLUNG

MorphoSys entwickelt therapeutische Antikörper für seine kommerziellen Partner und zunehmend auch für eigene Rechnung. Daher umfasst die Produktpipeline von MorphoSys Entwicklungsprogramme für therapeutische Antikörper, die die Gesellschaft entweder gemeinsam mit Partnern oder in Eigenregie durchführt. Diese Programme können aufgrund zahlreicher Risiken, die in der Natur der Entwicklung von medizinischen Wirkstoffen liegen, scheitern. Produktkandidaten erfordern präklinische Studien und eine klinische Erprobung am Menschen sowie eine behördliche Zulassung für die anschließende Vermarktung. Bislang hat keiner der Lizenznehmer oder Kooperationspartner von MorphoSys ein Produkt auf den Markt gebracht, das auf der HuCAL-Technologie der Gesellschaft beruht, und es wird nicht davon ausgegangen, dass auf HuCAL beruhende Produkte in den nächsten Jahren die Marktreife erlangen werden. Zudem hat bislang keiner der HuCAL-basierten Produktkandidaten alle Phasen der klinischen Erprobung und das behördliche Zulassungsverfahren erfolgreich durchlaufen. Präklinische Studien und die Studien der nachfolgenden Phase 1 erlauben keine Vorhersage, geben keinerlei Gewähr hinsichtlich Sicherheit und Wirksamkeit am Menschen und lassen nicht ohne weiteres Rückschlüsse auf die möglichen Ergebnisse der entscheidenden klinischen Erprobung am Menschen zu.

AKQUISITIONSRISIKEN

In den Jahren 2005 und 2006 erwarb MorphoSys die Biogenesis-Gruppe und die Serotec-Gruppe, wodurch die Gesellschaft Zugang zu neuen Absatzwegen und Vertriebskanälen erlangte. In der Zukunft könnte MorphoSys weitere Unternehmen oder Technologien erwerben, um seinen Marktanteil zu erhöhen und bestehendes Geschäft zu ergänzen. Der Erwerb von Unternehmen kann

MorphoSys Risiken aussetzen, die mit der Integration der neuen Technologien, Geschäftseinheiten und Standorte sowie des Personals verbunden sind, sowie dem Risiko, dass den Anschaffungskosten nicht entsprechende Umsätze gegenübergestellt werden können, dass Eigenkapitalinstrumente ausgegeben werden und dies zu einer Verwässerung führt, dass das gute Verhältnis zu den Angestellten und den Kunden nicht aufrecht erhalten werden kann und dass zusätzliche Kosten in Form zukünftiger Abschreibungen oder Wertminderungen von erworbenen immateriellen Vermögenswerten oder möglichen Geschäften anfallen. Falls sich mit den hier genannten Risiken nicht auseinander gesetzt wird, könnte dies dazu führen, dass das Unternehmen den erwarteten Nutzen der Akquisitionen nicht in einem angemessenen Zeitrahmen realisieren kann.

RISIKEN AUS WETTBEWERB UND TECHNOLOGIEWANDEL

Das unternehmerische Umfeld von MorphoSys ist von einem raschen technologischen Wandel, Innovationen sowie einem intensiven Wettbewerb geprägt. Zu den Wettbewerbern von MorphoSys zählen etablierte Pharma-, Chemie- und Biotechnologieunternehmen, die über vergleichsweise größere finanzielle und technische Ressourcen wie auch größere Ressourcen in den Bereichen F&E, Personal sowie Marketing und Vertrieb verfügen. Sie haben auch erheblich mehr Erfahrung auf den Gebieten Entwicklung, Herstellung, Marketing und bei der Unterstützung von neuen Technologien und Produkten. Darüber hinaus sind verschiedene Forschungs- und wissenschaftliche Institute in ähnlichen Bereichen wie MorphoSys tätig.

Es gibt keine Garantie dafür, dass Wettbewerber der Gesellschaft sich nicht momentan oder in der Zukunft mit der Entwicklung von Technologien und Produkten befassen, die gleichwertig oder effektiver sind, günstigere Nebeneffekt-Profile aufweisen und/oder wirtschaftlicher sind als irgendeine derzeitige oder künftige Technologie oder ein Produkt von MorphoSys. Medikamente von Wettbewerbern könnten schnellere oder größere Marktakzeptanz gewinnen als Medikamente der Gesellschaft. Medizinischer Fortschritt oder rasche technologische Entwicklung der Wettbewerber könnten bewirken, dass Medikamentenkandidaten der Gesellschaft nicht mehr wettbewerbsfähig oder veraltet sind, bevor die Gesellschaft in der Lage ist, ihre Forschungs-, Entwicklungs- und Vermarktungskosten zu erwirtschaften. Sollten sich die Gesellschaft oder ihre Medikamentenkandidaten im Wettbewerb nicht behaupten, könnte dies erhebliche negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Gesellschaft haben.

Das erste in den Markt eingeführte Pharmaprodukt genießt in der Regel einen erheblichen Vorteil gegenüber später eingeführten Produkten, vor allem deshalb, weil spätere Marktteilnehmer die besseren Eigenschaften ihrer Produkte im Vergleich zu bereits eingeführten Produkten nachweisen müssen. MorphoSys arbeitet unter dem Risiko, dass sich von seinen Wettbewerbern entwickelte Technologien und Produkte als sicherer, kostengünstiger und effektiver herausstellen als seine eigenen. Zudem besteht das Risiko, dass mithilfe dieser Technologien Produkte hergestellt werden, die früher auf den Markt kommen und erfolgreicher sein könnten als die von MorphoSys entwickelten.

PRODUKTRISIKEN

Die Vermarktung und der Verkauf von Antikörperprodukten und -dienstleistungen für bestimmte Anwendungen sind einem möglichen Produkthaftungsrisiko ausgesetzt. Die Gesellschaft kann nicht davon ausgehen, dass in Zukunft keine Produkthaftungsklagen gegen sie

vorgebracht werden. MorphoSys verfügt gegenwärtig über eine Produkthaftpflichtversicherung; es gibt jedoch keinerlei Gewähr, dass dieser Versicherungsschutz zu vertretbaren Kosten und akzeptablen Konditionen aufrecht erhalten werden kann oder dass er ausreicht, um MorphoSys gegen eine Klage oder einen Verlust oder gegen alle möglichen Klagen oder Verluste zu schützen.

MorphoSys ist dem Risiko von Produkthaftungsklagen ausgesetzt, das klinischen Erprobungen eigen ist, und könnte im Zusammenhang mit der klinischen Erprobung von Medikamentenkandidaten am Menschen möglicherweise Klagen ausgesetzt sein. Da das Unternehmen bislang noch kein pharmazeutisches Produkt vermarktet, verfügt es für seine klinischen Erprobungen lediglich über eine Probandenversicherung.

Darüber hinaus könnten Produkthaftungsklagen erhebliche finanzielle Mittel und Managementkapazitäten binden, dem Ansehen des Unternehmens abträglich sein, falls der Markt dessen Medikamentenkandidaten infolge unerwarteter Nebeneffekte als unsicher oder unwirksam erachtet, und die künftige Entwicklung oder Vermarktung von Medikamenten oder Medikamentenkandidaten des Unternehmens einschränken oder verhindern.

ABHÄNGIGKEIT VON GESUNDHEITSVORSORGE UND AUSGABEN DER PHARMAINDUSTRIE

MorphoSys ist abhängig von verschiedenen Einnahmequellen, insbesondere von Gebühren, Meilensteinzahlungen und Tantiemen von Lizenznehmern und Kooperationspartnern, von der Verfassung der öffentlichen Haushalte und der Finanzmärkte, von Regierungen und staatlichen Gesundheitsbehörden, von Forschungsinstituten, privaten Krankenversicherern und anderen Organisationen. Ein Teil der von MorphoSys erwirtschafteten Umsatzerlöse stammt aus der Zusammenarbeit mit Partnern unter anderem aus der Pharmabranche. Viele Kooperations- und/oder Auslizenzierungsverträge sehen Meilensteinzahlungen und Gebühren vor, die bei Erfüllung bestimmter Kriterien fällig werden. MorphoSys hat keinen Einfluss darauf, ob seine Kooperationspartner oder Lizenznehmer diese Meilensteine erreichen oder ob auf seiner Technologie basierende Produkte von seinen Partnern überhaupt weiterentwickelt werden. Darüber hinaus könnten Pharmaunternehmen eher versuchen, Produkte einzulizenzieren, die sich wie beispielsweise Phase-2-Präparate bereits in einem relativ fortgeschrittenen Entwicklungsstadium befinden, im Gegensatz zu weniger weit entwickelten Produktkandidaten im präklinischen Stadium. Als Folge könnten Produkte aus der Pipeline von MorphoSys noch für gewisse Zeit ein nicht genügend fortgeschrittenes Entwicklungsstadium aufweisen, um für diese Pharmaunternehmen von Interesse zu sein. Das Unternehmen kann daher keine Gewähr dafür geben, dass aus seinen bestehenden Partnerschaften fortlaufend Umsatzerlöse erzielt werden.

RISIKEN IN VERBINDUNG MIT GEISTIGEM EIGENTUM

MorphoSys war in der Vergangenheit Beteiligter in Gerichtsverfahren in Deutschland oder im Ausland – auch in den USA –, die durch die Gesellschaft selbst eingereichte oder gegen sie erhobene Klagen wegen angeblicher Lizenz- oder Patentverletzungen im Rahmen des normalen Geschäftsbetriebs zum Gegenstand hatten. Nach der Beilegung des Patentstreits mit Applied Molecular Evolution/Eli Lilly im September 2005 sind derzeit keine signifikanten Patentstreitigkeiten anhängig. Allerdings sind die Gebiete der rekombinanten Antikörperbibliotheken und der Phagen-Display-Technologie, auf denen sich die Gesellschaft betätigt, relativ neu, und

die Frage des geistigen Eigentums der verschiedenen beteiligten Parteien ist komplex und prozessanfällig. Daher kann MorphoSys keine Garantie dafür übernehmen, dass keine weiteren Patentklagen durch Unternehmen eingereicht werden, die erteilte Patente oder solche besitzen, die gegenwärtig noch nicht erteilt sind bzw. von denen die Gesellschaft gegenwärtig keine Kenntnis hat. Jedes eingeleitete Verfahren, das zu Ungunsten von MorphoSys entschieden wird, könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf dessen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

FINANZIERUNGSRIKISKEN

MorphoSys wird auch zukünftig einen erheblichen Kapitalbedarf haben. Der Kapitalbedarf wird von vielen Faktoren abhängen, unter anderem von der Fähigkeit der Gesellschaft, Lizenznehmer zu finden und Ertrag bringende Kooperationen zu schließen sowie von dem Erfolg solcher Kooperationen in Bezug auf Umsatzerlöse (zum Beispiel aus Lizenzgebühren, Meilensteinzahlungen und Tantiemen). Die Kosten der präklinischen Studien für Produkte und Technologien von MorphoSys und die Kosten der Patentanmeldung sowie der Verteidigung und Durchsetzung von Patentrechten könnten die Erträge aus diesen Produkten übersteigen. Die Gesellschaft könnte in künftigen Jahren auch in die Lage kommen, weitere Finanzmittel aufnehmen zu müssen; sie kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass ihr im Bedarfsfall ausreichende Finanzmittel zu annehmbaren Konditionen oder überhaupt zur Verfügung stehen werden. Sollten ausreichende Finanzmittel nicht oder nicht zu annehmbaren Konditionen zur Verfügung stehen, könnte MorphoSys gezwungen sein, seine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Produktion oder Marketing einzuschränken. Jede dieser Entwicklungen könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben. Für den Fall, dass die Gesellschaft zusätzliches Kapital durch die Ausgabe neuer Aktien aufnimmt, könnten bestehende Aktionäre möglicherweise eine Verwässerung ihrer Anteile erleiden.

WÄHRUNGS- UND ZINSRIKISKEN

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird in Euro erstellt. Ein erheblicher Teil der Umsatzerlöse und Aufwendungen fällt in anderen Währungen als dem Euro an. Wenngleich der Euro die vorherrschende Währung darstellt, könnten andere Währungen, insbesondere der US-Dollar und das britische Pfund sowie in geringerem Maße der Schweizer Franken und der japanische Yen, Wechselkursschwankungen gegenüber dem Euro ausgesetzt sein und folglich das Finanzergebnis beeinflussen. MorphoSys prüft im Jahresverlauf die Notwendigkeit von Kurssicherungsgeschäften zur Minimierung des Währungsrisikos und versucht, diesem Risiko durch ein Kursicherungsprogramm im erforderlichen Umfang zu begegnen.

Die Zinserträge der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte der Gesellschaft unterliegen der Veränderung der jeweiligen Marktzinssätze. Die Gesellschaft verfolgt eine Anlagestrategie, nach der alle Finanzanlagen mindestens über ein Investment-Grade-Rating (BBB+) verfügen müssen. Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und marktgängige Wertpapiere werden grundsätzlich bei drei renommierten Finanzinstituten in Deutschland gehalten. Die Gesellschaft überwacht fortlaufend ihre Positionen bei den Finanzinstituten, die ihre Vertragspartner bei den Finanzinstrumenten sind, und deren Bonität und kann derzeit kein Risiko der Nichterfüllung erkennen.

ABHÄNGIGKEIT VON WICHTIGEN MITARBEITERN

MorphoSys hatte bisher keinerlei Schwierigkeiten, Führungskräfte oder wissenschaftliche Mitarbeiter einzustellen oder zu halten. Die Fähigkeit, jederzeit qualifiziertes Fachpersonal zu gewinnen und zu halten, ist für den Unternehmenserfolg von entscheidender Bedeutung. Vor dem Hintergrund des heftigen Wettbewerbs um erfahrene Wissenschaftler zwischen einer Reihe von Pharma- und Biotechnologieunternehmen sowie wissenschaftlichen und anderen Forschungsinstituten kann es keine Gewähr geben, dass MorphoSys künftig in der Lage sein wird, das benötigte Personal zu vertretbaren Konditionen einzustellen und zu halten. Für geplante geschäftliche Aktivitäten wird ebenfalls zusätzliches Personal mit Expertise auf unterschiedlichen Gebieten, unter anderem mit Managementenerfahrung, erforderlich werden. Sollte die Gesellschaft nicht in der Lage sein, dieses Personal einzustellen oder die erforderliche Expertise intern selbst aufzubauen, könnte dies erhebliche nachteilige Auswirkungen auf ihre operative Tätigkeit haben.

SONSTIGE RISIKEN

Über die genannten Risiken hinaus überwacht MorphoSys ständig die Einhaltung der anzuwendenden Vorschriften für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit sowie der betrieblichen Richtlinien wie auch aller übrigen zu beachtenden Gesetzes- und Branchenvorschriften. MorphoSys hat Vorkehrungen getroffen um sicherzustellen, dass alle diese Vorschriften an jedem seiner Standorte eingehalten werden. Um die vielfältigen Risiken in den Bereichen Steuer-, Gesellschafts-, Arbeits- und Wettbewerbsrecht, geistiges Eigentum und sonstiges Recht auf ein Minimum zu reduzieren, fällt die Unternehmensleitung ihre Entscheidungen und formuliert ihre Richtlinien und Arbeitsabläufe nach Beratung mit externen und internen Experten. Neben den hier beschriebenen Risiken könnte es andere Risiken geben, die MorphoSys entweder als unbedeutend einschätzt oder von denen MorphoSys zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Geschäftsberichts keine Kenntnis hat.

ALLGEMEINE EINSCHÄTZUNG DER RISIKOSITUATION

Der Vorstand von MorphoSys analysiert fortlaufend mögliche Risiken, die sich teilweise oder vollständig der Kontrolle des Unternehmens entziehen wie beispielsweise die allgemeine Entwicklung von nationalen Ökonomien und der Weltwirtschaft. Potenzielle Risiken betreffen auch Faktoren, auf die das Unternehmen einwirken kann. Hierzu zählen operative Risiken, die im Rahmen des Risikomanagementsystems frühzeitig erkannt und analysiert werden können. Erforderlichenfalls können Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Nach heutigem Kenntnisstand stehen die wesentlichsten Risiken im Zusammenhang mit wichtigen Verträgen sowie dem Unternehmenserfolg bedeutender Kunden.

CHANCEN

Dank seiner international ausgerichteten Strategie verfügt MorphoSys für die kommenden Jahre über gute Wachstumsaussichten. Durch die Ausweitung seiner Expertise bei der Herstellung, Charakterisierung, Produktion und klinischen Entwicklung von therapeutischen Antikörpern kann MorphoSys sein Profil im Bereich der Gesundheitsvorsorge systematisch schärfen. Daneben bemüht sich das Segment AbD um eine Erhöhung seines Marktanteils bei Forschungs- und diagnostischen Antikörpern. MorphoSys ist zuversichtlich, dass der Forschungsmarkt als

Ganzes gesehen reif für einen technologischen Wandel ist und die tierbasierten Methoden mittel- bis langfristig durch *in-vitro*-Ansätze wie die HuCAL GOLD-Technologie von MorphoSys ersetzt werden.

ALLGEMEINE AUSSAGE ZU DEN CHANCEN

Der wachsenden Nachfrage in der Gesundheitsvorsorge nach neuen Behandlungsmöglichkeiten wird nicht allein mit der Anwendung bestehender Therapieformen Rechnung getragen, sondern auch durch neue Therapien. Diese leiten sich aus dem verbesserten Verständnis der biologischen Abläufe von Krankheiten und der Anwendung neuer Technologien ab. Innovative neue Produkte wie beispielsweise humane Antikörper sind in den letzten Jahren auf den Markt gekommen, die therapeutische Ansätze verändern und die Lebensqualität von Patienten verbessern. Ferner verstärken infolge des starken Wettbewerbs unter den Generikaunternehmen fast alle Pharmaunternehmen ihr Engagement im Bereich biotechnologisch entwickelter Medikamente wie humane Antikörper. Therapieformen auf der Basis biologischer Wirkstoffe sind weniger dem Wettbewerb durch Generika ausgesetzt wie z. B. kleine Moleküle, da die Herstellung dieser Wirkstoffe weitaus komplexer ist. Um die Entwicklungspipeline zu füllen, engagieren sich alle bedeutenden Pharmaunternehmen in biologischen Therapien. Daher sind die Nachfrage nach Antikörpern und das Interesse der Industrie an dieser Medikamentenklasse in den letzten 12 bis 24 Monaten enorm gestiegen, was seinen deutlichen Widerhall in verschiedenen Akquisitionen und bedeutenden Lizenzvereinbarungen auf diesem Gebiet findet. Aber nicht allein die Verwendung von Antikörpern in der Therapie, sondern auch für Forschungszwecke und diagnostische Anwendungen bedeutet künftige Wachstumschancen für MorphoSys.

MARKTCHANCEN

MorphoSys ist der Ansicht, dass seine Antikörper-Plattform HuCAL in der Lage ist, Produkte, die auf einen erheblichen medizinischen Bedarf zielen und gleichzeitig neue Forschungswerkzeuge darstellen, möglicherweise preiswerter und schneller herzustellen.

THERAPEUTISCHE ANTIKÖRPER

MorphoSys hat sich als einer der führenden Anbieter von vollständig humanen therapeutischen Antikörpern etabliert. Im Verlauf der vergangenen drei Jahre schwächte sich die Wettbewerbsintensität im Bereich Antikörper durch die Übernahme mehrerer Wettbewerber deutlich ab. Nur wenige Unternehmen bieten Technologien zur Entwicklung vollständig humaner Antikörper. In den letzten Jahren hat MorphoSys ein starkes internationales Patentportfolio aufgebaut und damit die Möglichkeit bewahrt, seine Technologien weltweit einzusetzen und zu vermarkten.

Durch die Zusammenarbeit mit einer Reihe von Unternehmen bei der Medikamentenentwicklung konnte MorphoSys sein Risikoprofil deutlich senken. Mit seinen derzeit laufenden mehr als 50 Entwicklungsprogrammen für therapeutische Antikörper, die zusammen mit Partnern betrieben werden, sind die Chancen für MorphoSys sehr viel größer, finanziell an der Vermarktung eines Medikaments oder mehrerer Medikamente zu partizipieren, als wenn sich die Gesellschaft auf einzelne Entwicklungsprogramme konzentrieren würde. Ende 2007 hat MorphoSys eine umfangreiche strategische Allianz mit Novartis vereinbart, die dem Unternehmen für die kommenden zehn Jahre vertraglich vereinbarte Zahlungen zusichert. Im Rahmen der Kooperation hat

MorphoSys Mitentwicklungsoptionen mit der Möglichkeit, neue Antikörpertherapeutika zusammen mit einem erfahrenen Pharmapartner zu entwickeln. Die vertraglich zugesicherten Zahlungen erlauben MorphoSys, seine Investitionen in die Entwicklung eigener Medikamente zu erhöhen.

Durch die Einlizenzierung neuer Zielmoleküle beabsichtigt das Unternehmen, seine firmeneigene Pipeline zu erweitern und zu verbessern. Durch die Auslizenzierung nach dem Nachweis der klinischen Wirksamkeit im Menschen wird MorphoSys mit Unternehmen zusammenarbeiten, die über Erfahrung in der Spätphase der klinischen Entwicklung und der anschließenden Vermarktung verfügen. Durch die Fortführung seiner internen Programme MOR103 und MOR202 ohne Partner werden dem Unternehmen die besseren finanziellen Konditionen zu dem Zeitpunkt zugute kommen, zu dem eine Zusammenarbeit für die Weiterentwicklung vereinbart wird.

FORSCHUNGSANTIKÖRPER

Durch die Akquisitionen von Biogenesis und Serotec hat sich MorphoSys in der Gruppe der 20 weltweit führenden Anbieter von Antikörpern und Antikörpertechnologien für Forschung und Diagnostik etabliert. AbD Serotec hat sich eine starke Basis erarbeitet, von der aus sie HuCAL-Antikörper im Forschungs- und Diagnostikmarkt vertreibt. Diese Märkte wurden in der Vergangenheit ausschließlich mit Antikörpern versorgt, die von Tieren stammten. MorphoSys beabsichtigt, sich bei der Antikörperherstellung an die Spitze des technologischen Wandels hin zu neuen *in-vitro*-Technologien zu setzen. Im Gegensatz zu tierbasierten Methoden bieten *in-vitro*-Technologien wie die HuCAL-Bibliothek bei der Antikörperherstellung Vorteile im Hinblick auf Geschwindigkeit, Durchsatz und Flexibilität. Aus der gegenwärtigen Position eines führenden Anbieters auf dem europäischen Markt heraus rechnet das Unternehmen damit, sich in diesem Segment auch auf dem Weltmarkt zu einem der führenden Anbieter zu entwickeln.

AKQUISITIONSCHANCEN

MorphoSys hat in der Vergangenheit seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, das Unternehmenswachstum durch Akquisitionen zu beschleunigen. Das Unternehmen wird möglicherweise auch in der Zukunft eine Akquisitionsstrategie nutzen, um seinen Marktanteil weiter auszubauen, sich Zugang zu Patenten und Lizenzen für die eigene Technologie- und Produktentwicklung zu sichern oder um andere wichtige Unternehmenswerte zu erwerben.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 16. Januar 2008 hat MorphoSys bekannt gegeben, dass das menschliche Zytokin GM-GSF das Zielmolekül seines firmeneigenen Antikörperprogramms MOR103 zur Behandlung von Rheumatoider Arthritis (RA) ist. Mit MOR103 entwickelt MorphoSys in der klinischen Erprobung den ersten vollständig humanen therapeutischen Antikörper gegen dieses Zielmolekül, der eine neuartige Nicht-TNF-Behandlungsmethode für RA-Patienten darstellt.

Zwischen dem Abschlussstichtag zum 31. Dezember 2007 und dem Fertigstellungsdatum dieses Lageberichts am 11. Februar 2008 haben sich nach Kenntnis der Gesellschaft keine weiteren Ereignisse von Bedeutung ergeben.

AUSBLICK UND PROGNOSE

MorphoSys ist eines der weltweit führenden Biotechnologieunternehmen im Bereich der vollständig humanen Antikörper und beabsichtigt, seine Position in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Die Geschäftsleitung geht davon aus, die firmeneigene Antikörperpipeline weiterentwickeln zu können und sich verstärkt auf die wertorientierte Entwicklung eigener Wirkstoffe auf der Basis der HuCAL-Technologie zu konzentrieren. Darüber hinaus beabsichtigt MorphoSys, seinen Marktanteil auf den Gebieten der Forschung und Diagnostik zu steigern.

STRATEGISCHER AUSBLICK

Auf der Basis der aktuellen Planung wird MorphoSys auch zukünftig sein Geschäft in zwei operativen Geschäftssegmenten führen.

In dem Segment Therapeutische Antikörper wird MorphoSys auch künftig bestehende Geschäftspartner mit therapeutischen Antikörperkandidaten beliefern. Die mit Partnern betriebene Pipeline für Therapeutika soll weiter reifen und in den kommenden Jahren wachsen, wobei sich die Ausfallrate aufgrund des fortschreitenden Stadiums der Entwicklungsprogramme erhöhen könnte. Nach der Unterzeichnung der strategischen Allianz mit Novartis beabsichtigt MorphoSys, keine weiteren Kooperationen mit Pharma- oder Biotechnologieunternehmen auf Honorarbasis einzugehen.

In den nächsten Jahren wird MorphoSys seine Anstrengungen bei der Entwicklung firmeneigener Antikörper erhöhen. Das erweiterte Abkommen mit Novartis sichert dem Unternehmen für das nächste Jahrzehnt vertraglich zugesicherte Zahlungen und erlaubt MorphoSys, seine Investitionen in die Entwicklung eigener Medikamente zu steigern. Im Rahmen der Allianz mit Novartis kann sich MorphoSys für die gemeinsame Entwicklung in bestimmten Programmen entscheiden (co-development), wobei ein Teil der zu Beginn anfallenden Kosten von Novartis getragen wird. Ferner kann MorphoSys sowohl mit anderen Biotechnologie- oder Pharmaunternehmen als auch mit Novartis gemeinsame Entwicklungsprojekte für HuCAL-Antikörper starten.

Es wird erwartet, dass das AbD-Segment zukünftig ähnliche Wachstumsraten wie in den Vorjahren aufweisen wird. Die wesentlichen organischen Wachstumstreiber werden in diesem Segment die Produktvermarktung über das Internet mit ausgeklügeltem technischem Service und Kundendienst sowie eine Ausweitung des Produkt- und Leistungsangebots sein.

KÜNFTIGE KONJUNKTURENTWICKLUNG

Als Folge der US-Immobilienkrise sowie des globalen Anstiegs von Zinsen und Ölpreis hat sich die Gefahr für eine Abschwächung des weltweiten Wirtschaftswachstums erhöht. Nach Angaben der OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) wird sich das weltweite Wirtschaftswachstum verlangsamen. Für Deutschland wird erwartet, dass sich der wirtschaftliche Aufschwung mit Wachstumsraten von 2,1 % in 2008 und 1,6 % im Jahr 2009 fortsetzen wird.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG DES GESUNDHEITSSSEKTORS

In den kommenden Jahren werden mehr als drei Dutzend Blockbuster-Produkte ihren Patentschutz verlieren. Es wird erwartet, dass die führenden Unternehmen in den Jahren 2007 bis 2012 Umsätze in Höhe von rund 67 Mrd. US\$ durch konkurrierende Generika verlieren werden.

Diese Entwicklung wird durch eine abnehmende Produktivität von Forschung und Entwicklung weiter verstärkt. Im Zeitraum 2002 bis 2006 hat die Branche 43 % weniger Medikamente auf den Markt gebracht als in den letzten fünf Jahren der 1990er Jahre – und dies trotz mehr als doppelt so hoher F&E-Ausgaben. Auf der Biotechnologie beruhende neue Arzneimittel sind durch die geringere Konkurrenz durch Nachahmerpräparate (Generika) sehr attraktiv. Gegenwärtig gibt es in den USA keinen definierten behördlichen Zulassungsweg für biotechnologisch hergestellte Generika. Aus diesem Grund werden Biotechnologieunternehmen und biotechnologisch hergestellte Medikamente interessante Zielobjekte für Kooperationen oder Übernahmen bleiben.

KÜNFTIGE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren, in denen sich die Geschäftsentwicklung von MorphoSys hauptsächlich auf neue Kooperationen auf Honorarbasis für seine HuCAL-Technologie konzentrierte, wird sich MorphoSys nun mehr auf die Einlizenzierung von Entwicklungsprogrammen für neue Antikörper wie auch auf die künftige Lizenzvergabe für firmeneigene Arzneimittelprogramme nach dem klinischen Wirksamkeitsnachweis fokussieren.

Das Segment AbD wird verstärkt sein Vertriebsnetz ausbauen, neue Forschungsantikörper einlizenzieren sowie weitere Maßnahmen zur Angebotserweiterung und -verbesserung ergreifen.

KÜNFTIGE FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

MorphoSys wird weiterhin in seine firmeneigene HuCAL-Technologie investieren und führt derzeit ein mehrjähriges Technologieentwicklungsprogramm durch, das zu einer deutlich erweiterten Version der gegenwärtigen Plattform für die Herstellung von Antikörpern führen wird.

MorphoSys beabsichtigt, im Verlauf des Geschäftsjahres 2008 die Phase-1-Erprobung seines firmeneigenen Wirkstoffs MOR103 zum Abschluss zu bringen, woran sich Phase-2-Studien mit Patienten zum Nachweis der klinischen Wirksamkeit beim Menschen anschließen werden. Für MOR202 soll im Jahr 2008 die formale präklinische Entwicklung mit dem Ziel begonnen werden, im Jahr 2009 mit der klinischen Entwicklung zu starten.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG DER FINANZLAGE

Therapeutische Antikörper gehören zu einer fest etablierten und schnell wachsenden Medikamentenklasse, von deren Entwicklung MorphoSys profitiert. Das Segment Therapeutische Antikörper war in den letzten Jahren hochprofitabel und erwirtschaftet einen starken operativen Cashflow. MorphoSys beabsichtigt, in den kommenden Jahren seine Ausgaben für die Entwicklung eigener Medikamente zu erhöhen. Das Segment AbD hat bereits im Geschäftsjahr 2007 einen positiven Cashflow erwirtschaftet und MorphoSys plant, dieses Ergebnis weiter auszubauen und zukünftig einen Betriebsgewinn zu erzielen.

KÜNFTIGE ENTWICKLUNG DER ERTRAGSLAGE

Für das Geschäftsjahr 2008 geht MorphoSys von einem Wachstum beim Konzernumsatz von mindestens 15 % im Vergleich zum Jahr 2007 aus. Es wird erwartet, dass die Umsatzaufteilung zwischen den beiden Segmenten im Vergleich zu 2007 weitgehend unverändert bleibt.

Auf der Basis der aktuellen Planungen der Geschäftsleitung werden sich die Aufwendungen in den Jahren 2008 und 2009 erhöhen. Die Herstellungskosten werden im gleichen Verhältnis wie die Umsätze im AbD Segment steigen. In den kommenden Jahren wird MorphoSys seine Investitionen in die eigene Medikamentenentwicklung weiter steigern, um die eigene Medikamentenpipeline inklusive MOR103 und MOR202 weiter voranzutreiben. Die Verwaltungs- und Vertriebskosten werden ebenfalls leicht steigen. Auf der Basis der aktuellen Planung wird MorphoSys auch in 2008 und 2009 ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften. Für das Jahr 2008 wird ein im Vergleich zu 2007 steigendes operatives Ergebnis erwartet.

DIVIDENDE

Dividenden dürfen ausschließlich auf der Grundlage des Bilanzgewinns des deutschen Einzelabschlusses der Gesellschaft (nach Abzug bestimmter Rücklagen) beschlossen und ausgeschüttet werden. Dieser Betrag unterscheidet sich aufgrund der Anpassungen des Konzernabschlusses an IFRS von der Summe aus Kapitalrücklage und Bilanzverlust im vorliegenden Konzernabschluss. Obwohl die Gesellschaft in ihrem deutschen Einzelabschluss für das Jahr 2007 ein zu versteuerndes Ergebnis auswies, ergab sich zum 31. Dezember 2007 und 2006 kein Bilanzgewinn für eine Ausschüttung. Die Fähigkeit der Gesellschaft zur Dividendenausschüttung hängt daher von ihrer zukünftigen Ertragsentwicklung ab.

Das Unternehmen plant, auch in den kommenden Jahren keine Dividende auszuschütten. Alle Gewinne aus der Geschäftsentwicklung sollen wieder investiert werden, um zukünftige Wachstumschancen nutzen zu können.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Die Nachfrage nach neuen Behandlungsmöglichkeiten bleibt weiterhin hoch und erlaubt dem Unternehmen, seine therapeutische Antikörperpipeline sowohl innerhalb seiner Partnerschaften als auch in Eigenregie weiter auszubauen. Der Markt für Antikörper zu Forschungszwecken und zur Anwendungen in der Diagnostik erlebt derzeit eine Phase der technologischen und strukturellen Umwälzung. MorphoSys nimmt diese Entwicklung als starken Anreiz, um im Markt aktiv zu bleiben, und als ausgezeichnete Gelegenheit für zukünftiges Wachstum.

Dieser Ausblick zieht alle Faktoren in Betracht, die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Finanzberichts bekannt sind und unser Geschäft in 2008 und in der weiteren Zukunft beeinflussen könnten, und basiert auf den Annahmen des Managements. Zukünftige Resultate können von den Erwartungen, die im Ausblick beschrieben wurden, abweichen. Die wichtigsten Risiken werden im Risikobericht erläutert.